

Nikolaus B. Enkelmann

Charisma

**Beruflichen und privaten Erfolg
durch Persönlichkeit**

Mit einem Vorwort von

Brian Tracy

Николаус Б. Энкельманн

Харизма

**Личностные качества
как средство достижения успеха
в профессиональной и личной жизни**

С предисловием
Брайана Трейси

Перевод с немецкого

Предисловие Брайана Трейси

Я рад возможности представить вам одну из интереснейших книг, которая когда-либо попадала в ваши руки: книгу на одну из важнейших для человека тем, а именно: о достижении личного успеха и счастливой жизни. Но особенно меня радует то, что я имею честь представить вам книгу, написанную моим хорошим другом Николаусом Б. Энкельманном, который известен во всем мире как авторитетный специалист в области развития личности и в вопросах достижения успеха.

Результаты, которых вы достигаете в жизни, зависят ни много ни мало на 85% от того, как вы умеете находить общий язык с окружающими вас людьми. Нет ничего, что оказывало бы более сильное влияние на ваши успехи и ваше счастье, чем то, как вы обращаетесь с окружающими вас людьми и как они на это реагируют.

В этой чрезвычайно полезной книге Николаус Б. Энкельманн показывает вам, какое значение имеет харизма для вашей жизни и как вы, шаг за шагом, общаясь с окружающими, можете развить свои харизматические способности.

Будучи профессиональным оратором и преподавателем, я в процессе своей 20-летней деятельности обратился более чем к 2 млн. человек в США, Канаде, Германии и некоторых других странах. Мои учебные программы, записанные на аудио- и видеокассеты, переведены на 18 языков и получили распространение в 35 странах. Многие из моих учеников стали руководителями и ведущими специалистами мелких и крупных фирм во всех отраслях экономики.

Несколько лет назад я узнал о той вызывающей восхищение работе, которую проводит в Германии Николаус Б. Энкельманн. Я разыскал его в Кёнигштайне, где он живет, чтобы познакомиться с ним лично. Это стало началом замечательной дружбы и плодотворного сотрудничества, поскольку

ку с тех пор мы регулярно вместе организовывали учебные семинары.

Николаус Б. Энкельманн посвятил всю свою жизнь изучению личностей, добившихся успеха в жизни. Он тщательно анализировал, чем отличаются люди, состоявшиеся как личности и преуспевшие в жизни, от людей, жизнь которых не отмечена большими достижениями. Результаты этих исследований и наблюдений стали предметом изучения на его семинарах. В ходе этих семинаров в течение многих лет он обучил многие сотни тысяч человек и так повлиял на жизнь многих из них, что она изменилась самым кардинальным образом.

Важнейший посыл Энкельманна гласит: «Ты, как человек, важен. Ты, как личность, намного ценнее и важнее, чем ты думаешь. Ты обладаешь всеми задатками, чтобы совершить в своей жизни нечто необыкновенное. Твой потенциал практически безграничен. Ты только должен научиться, как стать лучше, и тебе откроется будущее».

Эта увлекательная книга о развитии харизматических способностей научит вас находить в себе те силы, которые сделают притягательной вашу личность. Чем больше вы любите и уважаете себя, тем больше вы будете любить и уважать людей из вашего окружения. И тем больше окружающие будут вас любить и уважать.

На каждого человека, с которым вас сталкивает судьба, вы производите определенное впечатление. Благодаря этой книге вы научитесь быть личностью, к которой относятся с уважением и к которой тянутся. Вы научитесь добиваться расположения своих друзей и сотрудников; вы научитесь оказывать большее влияние на своих детей и более эффективно убеждать их; вы научитесь устанавливать нежные, доверительные и проникновенные отношения со своим спутником жизни.

Будучи руководителем, вы научитесь держаться со своими сотрудниками уверенно и дружелюбно. Будучи продавцом, вы научитесь настраиваться на оптимистический лад и, общаясь с клиентами, вызывать у них доверие. Будучи служащим любого ранга, вы научитесь оказывать большее влияние на своего шефа и коллег и в большей степени проявлять силу убеждения.

Читая эту книгу, вы осознаете, что с силой излучения, исходящей от любой личности, дело обстоит так же, как с физической формой: чтобы достичь высокого уровня, надо регулярно тренироваться. Вы сможете для этого использовать «программу тренировок» Николауса Б. Энкельманна, которая поможет вам быстро добиться прогресса и почти мгновенно улучшить свои отношения с окружающими.

Из всех составляющих, которые в конечном счете определяют, каких результатов вы достигли и испытываете ли вы удовлетворение от жизни, важнейшим фактором в наступающем XXI веке будет способность устанавливать отличающиеся высоким качеством отношения с людьми. Чем чаще вы будете следовать советам, изложенным в этой книге, и использовать их на практике, тем лучших результатов будете добиваться во всем, что делаете.

Хватит терять время и колебаться. Беритесь за дело, довольно бездействовать! Вы на пороге увлекательного приключения: путешествия в собственный внутренний мир и познания своей личности. Используя простые и при этом эффективные рекомендации, вы быстро добьетесь заметного улучшения результатов в процессе общения с людьми. Желаю успеха!

Ваш Брайан Трейси

Предисловие автора

Дорогой читатель!

Возможно, у вас возник вопрос, почему темой этой книги я выбрал ХАРИЗМУ — искусство очаровывать окружающих. А дело в том, что в настоящее время едва ли можно добиться успеха, не обладая харизматическими способностями. Поэтому, как мне кажется, стоит интенсивно заняться изучением такого явления, каким является харизма. Что такое, собственно, харизма? Кто обладает ею и как ее обрести? Таковы главные вопросы, с которыми мы хотели бы разобраться.

Я покажу вам, как можно постепенно раскрыть в себе такие способности, благодаря которым от вашей личности будет исходить притягательная сила. Работая с книгой, вы наверняка заметите, что в усвоении каких-то вопросов от вас потребуется больше усилий, а в усвоении других — меньше. Вы также поймете, чего вы хотите добиться на самом деле, ибо достичь цели можно, только сосредоточившись на задаче, ведущей к ней. Вы лучше узнаете себя, укрепите свои сильные стороны, избавитесь от недостатков и, возможно, обнаружите у себя совершенно неведомые доселе способности.

Основу моей системы достижения успеха составляет рациональная по своему характеру логотерапия, которую разработал великий психотерапевт Виктор Франкл. Он создал модель мышления и определил ее как «эвристический* оптимизм», главным тезисом которой является следующее: «Дайте нам попробовать и увидеть, что из этого получится». В результате ужасных страданий, которые он перенес, находясь в годы

* Эвристический в смысле «экспериментальный». Эвристика — наука, изучающая продуктивное творческое мышление (эвристическую деятельность).
— *Прим. ред.*

второй мировой войны в концентрационном лагере, он пришел к такому умозаключению: «У человека можно отнять все, в том числе и физическую свободу, однако его никогда невозможно лишить свободы духовной, свободы иметь свою позицию, лишить внутреннего настроя на то, что по настоящему важно и ценно». Эта мысль и легла в основу логотерапии.

Греческое слово «logos» означает смысл. Цель этого метода лечения заключается в поиске связи между духовной свободой и смыслом любой ситуации, какой бы отчаянной она не была; в поиске смысла любого действия и в придании смысла всей своей жизни. Задачу собственной жизни Виктор Франкл сформулировал так: «Смысл своей жизни я видел в том, чтобы помогать другим людям находить смысл их жизни».

Эта мысль захватила меня, она определила мою жизнь и работу. Итак, моя философия достижения успеха основана на выводах, сделанных Виктором Франклом. Успех ради успеха не может принести удовлетворение. Не случайно, поэтому в начале моей книги рассматривается вопрос о смысле в широком понимании этого слова. И я предлагаю вам поставить перед собой следующие вопросы:

- Какой смысл для вас и вашего окружения имеет то, что вы добиваетесь успеха?
- Какой смысл вы видите в своей работе?
- Какой смысл в том, что вы помогаете другим людям найти для себя разумное дело?

Приносить пользу людям — в этом должна заключаться цель жизни. Человек, будучи самой большой ценностью, должен быть в центре внимания. На этом принципе базируется моя философия достижения успеха. Прорабатывая эту книгу, постоянно задавайтесь вопросом: в чем заключается смысл для меня?

Эта книга предназначена не для приятного времяпрепровождения, а для работы. В ней даны упражнения, эффективность которых доказана моей 35-летней практикой. Многим и многим людям они помогли прийти к успеху. Все, что я вам предлагаю, многократно испытано на практике. Используемые с толком, рекомендации данной книги приведут прямо к поставленной вами цели.

Вступление

Я хочу настроить вас на тему харизмы, приведя историческую речь Джона Ф. Кеннеди, произнесенную в Западном Берлине. Мысленно перенеситесь вместе со мной в 60-е годы, вспомните Западный Берлин тех лет. Это был третий день визита Кеннеди в Германию. От лица Соединенных Штатов Кеннеди дал клятву безоговорочной верности западным союзникам, особенно Федеративной Республике Германии.

Итак, место действия: площадь перед Шёнебергской ратушей

Время действия: 26 июня 1963 года, почти через два года после сооружения Берлинской стены (13 августа 1961 г.).

Жительницы и жители Берлина!

Я горжусь тем, что сегодня прибыл в ваш город в качестве гостя вашего выдающегося правящего бургомистра, которого во всех частях света считают символом борьбы и духа сопротивления Западного Берлина. С чувством гордости я совершаю эту поездку по Федеративной Республике Германии вместе с вашим выдающимся федеральным канцлером, который в течение многих лет проводит политику, направленную на достижение торжества демократии, свободы и прогресса. Я горжусь тем, что прибыл сегодня в ваш город вместе с генералом Клеем, американским гражданином, который работал здесь во время тяжелейшего кризиса, который прошел по этому городу и который вернется в Берлин, если в этом будет необходимость.

Две тысячи лет назад максимально преисполненным гордостью заявлением, которое только можно было произнести, были слова: «Я - гражданин Рима!» Сегодня любой человек в свободном мире с не меньшей гордостью заявляет: «Я - житель Берлина!»



Если и есть в мире люди, которые не понимают или делают вид, что не понимают, суть нынешнего противостояния между демократией и коммунизмом, тогда мы можем им сказать лишь одно: им надо приехать в Берлин. Некоторые люди говорят, мол, за коммунизмом - будущее. В этом случае им надо приехать в Берлин! Другие люди, как в Европе, так и в других частях света утверждают, что с коммунистами можно сотрудничать. Им тоже надо приехать в Берлин. Встречаются и такие, их, правда, единицы, которые говорят, что, мол, хотя коммунизм - это действительно недемократическая система, но его существование позволяет им достигать экономического прогресса. Пусть же эти люди тоже приедут в Берлин!

Прошло 17 лет после окончания второй мировой войны. Германия, благодаря усилиям по восстановлению страны, вновь, стала экономически сильной, однако существование политического антагонизма в виде коммунистической системы с одной стороны и капиталистической с другой, казалось, препятствовало дальнейшему продвижению вперед.

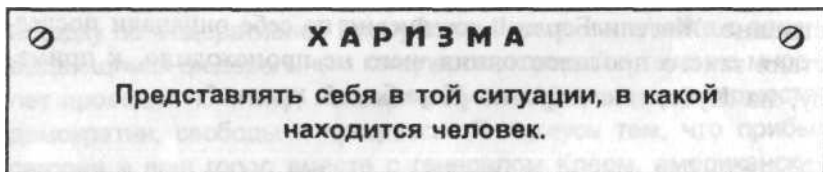
Вспомните начало 60-х годов, самое мрачное время холодной войны. Раздел Германии и Берлина казался окончательным. Жители Берлина пребывали в унынии. Людям было просто страшно. Жители Берлина ежедневно на себе ощущали последствия такого противостояния, чего не происходило, к примеру, на Кубе, несмотря на Карибский кризис*.

* Карибский кризис 1962 г. был вызван агрессивными действиями США против Кубы. Победа Кубинской революции 1959 г. и проведение революционным правительством радикальных мероприятий, затронувших интересы американских монополий, встретили резко враждебное отношение со стороны правящих кругов США. С первых же месяцев 1959 г. они организовали политический и экономический нажим на Кубу, экономическую блокаду, диверсионные действия. Кубинское правительство заключило с правительством СССР соглашение о размещении на Кубе оружия стратегического назначения. В ответ на это правительство США установило военно-морскую блокаду Кубы и сконцентрировало в районе Карибского моря крупные силы военно-морского флота, авиации и морской пехоты. Возник серьезнейший международный кризис. — *Прим. пер.*

Слова: «Им надо приехать в Берлин!» были обращены и к Советскому Союзу, который к этому времени запустил свой спутник в космос. Если на Земле люди лишены возможности выражать свое мнение и свободно передвигаться, то и в космосе не будет свободы. Речь Кеннеди динамична, полна боевого духа и понятна каждому. Даже сегодня, по прошествии многих лет, эти слова не утратили своего действия. Они обрисовывают международное положение, существовавшее в 60-х годах.

Свою позицию Кеннеди четко выразил, найдя для этого простые, доступные пониманию всех слова. И все-таки они выражают больше, чем сказано. Они дают понять, что Кеннеди чувствует себя одним из собравшихся перед ратушей, он чувствует себя жителем Берлина, который соперечивает и разделяет страдания вместе со всеми. У каждого, слышавшего эти слова, возникало ощущение, что они обращены лично к нему.

Один из самых могущественных людей в мире чувствовал себя тесно связанным с каждым берлинцем. Кеннеди испытывал гордость от того, что мог быть в этом городе. Это чувство объединяло и способствовало взаимному притяжению.



Возвращаемся к речи Кеннеди:

Жить в условиях свободы нелегко, но и демократия не отличается совершенством. Однако нам нет необходимости возводить стену, чтобы удерживать людей у себя и не позволять им перемещаться в другое место. От имени народа Соединенных Штатов Америки, которые удалены от вас на многие тысячи километров, я хочу вам сказать, что граждане Америки гордятся тем, что, несмотря на расстояние, разделяющее нас, переживают вместе с вами историю последних 18 лет. Я не знаю, существовал ли когда-нибудь еще такой город, который нашел бы те же

стойкость, жизненные силы, решительность и непоколебимую надежду, как Западный Берлин.



Берлинская стена - яркая демонстрация несостоятельности коммунистической системы. Весь мир видит это признание в несостоятельности. Мы отнюдь не испытываем от этого радости, ибо, как сказал ваш правящий бургомистр, Берлинская стена не только противоречит историческому развитию, но и идет вразрез с интересами человечества. Стена разделила семьи, мужей и жен, братьев и сестер; людей, которые хотят жить вместе, насильно разъединяют...

«Жить в условиях свободы нелегко, но и демократия не отличается совершенством...» — эти слова, свидетельствующие о способности осознавать недостатки собственной системы и признаваться в них, рожают у слушателей чувство близости и симпатии. Одновременно в этих словах ощущается готовность и стремление бороться с этими недостатками. Признать ошибки и, проанализировав их, исправить положение дел в будущем: с такой установкой может отождествить себя каждый.



Слова осуждения по поводу Берлинской стены и сочувственное отношение к страданиям жителей Берлина находят в сердцах последних живой отклик.

Что касается Берлина, касается и Германии: невозможно обеспечить настоящий мир в Европе до тех пор, пока каждый

четвертый немец лишен главного права, права на свободный выбор. За 16 лет мира и прошедшей испытания надежности это поколение немцев заслужило право быть свободным, что подразумевает и право на воссоединение семей и объединение нации и жизнь в условиях длительного мира.

Они живут на защищенном островке свободы. Но их жизнь связана с жизнью «материка», и поэтому я призываю оторвать свой взгляд от опасностей сегодняшнего дня и направить его на надежды завтрашнего дня. Помня о свободе этого города, о свободе вашей страны, следует думать о торжестве свободы во всем мире. Бросая взгляд поверх Берлинской стены, следует мечтать о дне, когда воцарятся мир и справедливость.



Свобода неделима, и никто не может считаться свободным, если поработен хотя бы один человек. Но когда настанет день, и все обретут свободу, когда ваш город и ваша страна вновь станут единым целым, когда Европа объединится и станет мирной и дающей основания на самые высокие надежды частью света, тогда с удовлетворением можно будет сказать, что жители Берлина и город Берлин держали линию обороны в течение двадцати лет. Все свободные люди, где бы они ни жили, являются жителями этого города, Западного Берлина, и поэтому я, свободный человек, испытываю гордость от того, что могу сказать: я - берлинец!



Формирование представлений, вселение надежды на лучшее будущее, требование свободы городу Берлину и Герма-

нии — все это мотивирует и дает силы справляться с трудностями настоящего и налаживать будущее. У людей, слышавших эту речь до сих пор жива в памяти потрясающая реакция берлинцев на нее, испытываемые ими воодушевление и подъем. Речь Кеннеди нашла живой отклик в сердцах берлинцев, породив искренние чувства и боевой настрой, и одновременно указала путь выхода из кризиса. Харизма в чистом виде!



1. Что такое харизма?

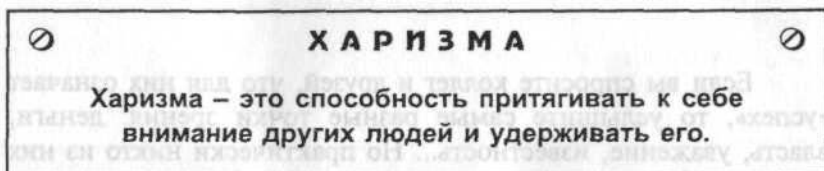
Если вы спросите коллег и друзей, что для них означает «успех», то услышите самые разные точки зрения: деньги, власть, уважение, известность... Но практически никто из них не думает о том, без чего успех почти невозможен: имеется в виду харизма. Это понятие, ставшее в последнее время модным и часто употребляемым в средствах массовой информации, значение которого, однако, толкуется по-разному. Одни считают, что это — некое необъяснимое врожденное качество, своего рода «благодать», излучаемая той или иной личностью, другие понимают это как заряд энергии, исходящий от определенного человека, и порождающий безоговорочное доверие, обаяние, силу убеждения. Некоторые прибавляют к выше перечисленным качествам и сексуальную привлекательность. Словом, набор определений велик. Так что же означает харизма на самом деле?

В толковом словаре дается такое определение этого понятия:

1. Божественный дар,
2. Исключительная одаренность, проявляющаяся во взятии на себя руководящей роли и связанной с этим иррациональной власти.

В религии харизма определяется как божественный дар, которым человек наделяется в результате определенных обстоятельств и трудностей, чтобы побуждать других людей предпринимать особые усилия. К такого рода харизматическим личностям относится, к примеру, Франциск Ассизский*.

Слово «харизма» происходит из древнегреческого языка и означает «притягивать к себе внимание». Оно восходит к слову «хариты», которым в древнегреческой мифологии именовались три богини красоты и изящества. Еще в Древней Греции люди, обладавшие харизматическими качествами, считались любимцами богов, которые помогали своим избранникам добиваться необыкновенных успехов.



Социолог Макс Вебер** ввел в употребление формулировку «завоевание авторитета благодаря харизматическим качествам» как требование к лидеру, носящую иррациональный характер противоположность рациональной властной бюрократической структуре. В период кризисов лидер, завоевав-

* Франциск Ассизский — 1181—1226 гг. — итальянский религиозный деятель. Отказался от богатства и посвятил себя проповеди евангельской бедности. Выступая в качестве странствующего проповедника, завоевал большую популярность у широких масс народа. В 1228 г. был канонизирован. ~ *Прим. пер.*

** Вебер, Макс — 1864—1920 гг. — немецкий социолог, социальный философ, основоположник понимающей социологии и теории социального действия. В своей теории социальной структуры Вебер наряду с классами выделял статусные группы, связанные с обладанием социальным престижем, с особым стилем жизни, и группы власти, наиболее четким выражением которых считал политические партии. По Веберу, статусные группы полностью автономны по отношению к классовому делению общества. Веберу принадлежит также теория бюрократии, авторитета и власти. — *Прим. пер.*

ший авторитет благодаря своим харизматическим качествам, играет решающую роль, ибо ему доверяют и безоговорочно следуют за ним.

Диапазон качеств, входящих в понятие «харизма» достаточно широк. Ответ на вопрос о том, кого можно считать харизматической личностью, во многом зависит от субъективного восприятия. Не каждый видит в Герхарде Шредере харизматического политика, в леди Диане — женщину, наделенную харизматическими качествами, в Борисе Беккере или Ральфе Шумахере — спортсменов, обладающих харизмой. Бывает, что какой-то человек всегда находится в центре внимания, он покоряет все сердца, окружающие как замороженные внимают каждому произнесенному им слову, угадывают по глазам каждое его желание, его сотрудники ради него добиваются поразительных успехов. А другой сам работает как проклятый, у него рождаются потрясающие идеи, он стремится обратить на себя внимание, проявляя верх красноречия, но тем не менее всегда остается в тени. Создается впечатление, что есть те, кому судьба благоволит, и те, кого она обходит. Так что же, выходит, бывают счастливики и неудачники от рождения?

Я убежден, что удачливость притягательной личности не является врожденной и не может быть объяснена счастливой судьбой. Просто удачливый человек лучше других умеет использовать свое дарование, свои способности. Благодаря этому он испытывает радость от выполняемой работы, успешные результаты вдохновляют его на новые свершения. Для этого складываются благоприятные условия, являющиеся следствием его оптимистического отношения к жизни. Неудачи не обескураживают его, наоборот, он учится на своих ошибках, раз от раза ему становятся по плечу все более сложные задачи. Его работа становится делом его жизни! Вот почему он излучает уверенность, оптимизм, веру, воодушевление, и это находит отклик у окружающих. Таким образом, в подсознании человека формируется программа достижения успеха. Харизматическая личность запрограммирована на достижение Успеха — мысленный настрой на достижение успеха становится привычкой!

Итак, чем же отличается преуспевающий менеджер от своих коллег, что делает политика харизматическим лидером, в чем заключается харизма артиста? Харизма есть не что иное, как притягательная сила, излучаемая личностью, искусство завораживать других людей. Это объясняет, почему так расходятся мнения людей о том, кто обладает харизмой, а кто — нет. Человек, в присутствии которого мы чувствуем себя комфортно, к словам которого мы внимательно прислушиваемся, который нас вдохновляет и увлекает за собой, в котором есть некая искра, обязательно наделен харизматическими качествами. Но каждому человеку свойственно индивидуальное восприятие другого. Чем больше общего на эмоциональном уровне человек обнаруживает у себя с другой личностью, тем больше он воспринимает ее как харизматическую. Если человек вызывает у нас симпатию, если у нас возникает ощущение духовной близости с ним, а для этого даже необязательно разговаривать, мы испытываем большую готовность к открытым и искренним отношениям. Конечно, при этом мы легче поддаемся влиянию, особенно влиянию, выражающемуся в воодушевлении и мотивации. Если же человек нам не симпатичен и оставляет нас равнодушными, мы действуем, руководствуясь рассудком. Мы тщательно взвешиваем приводимые им аргументы и скептически воспринимаем все его замыслы.

Харизма делает жизнь легче и приятнее

Благодаря харизматическому воздействию закрытые двери открываются словно сами собой, легко возникают контакты и завязываются тесные отношения, коммуникационный процесс осуществляется как по маслу. Личность, обладающая сильной энергетикой, умеющая убеждать, воодушевлять и мотивировать, вызывающая доверие, может оказывать воздействие на самые тонкие струны человеческой

души. На этом уровне рождается симпатия или антипатия. Возможно, поэтому харизму можно воспринимать как своего рода шарм или как положительный настрой, сам собой передающийся окружающим.

Харизмой обладают не только люди, выступающие на сцене или на общественном попприще. Каждый из нас обладает харизмой или может ею обладать. Учитель, который оказывает положительное влияние на своих учеников, пользуется авторитетом и уважением, умеет находить «ключик» к сердцам детей и подростков, умеет их побуждать и поощрять к прилежанию, несомненно, наделен харизмой. Это все видят и чувствуют. Ему нет необходимости обращать на себя внимание, повышая голос: взоры учеников обращаются на него, стоит ему переступить порог класса. Ученики тянутся к нему, обращаются к нему за советом, они легко и непринужденно чувствуют себя в его присутствии. Он воздействует на них силой своего авторитета, сформировавшегося естественным путем, притягательностью своей личности.

Или возьмем таксиста, который отличается дружелюбием, открытостью, готовностью помочь. Пассажир чувствует себя комфортно в его присутствии, спокойно садится в его автомобиль, во время поездки ничто не мешает ему сосредоточить свои мысли на предстоящих делах и он выходит из автомобиля с улыбкой. Возможно, вы обратили внимание на харизматическое влияние, исходящее от вашей обаятельной и дружелюбной соседки, которая, не колеблясь, взяла на себя заботу по созданию приятной дружелюбной атмосферы в коллективе жильцов.

Сосредоточьте свои мысли на том, что включает в себя понятие «харизма» и запишите:

- имена десяти лиц, наделенных харизматическими качествами, которых вы знаете лично,
- имена десяти харизматических личностей из области экономики, политики, искусства.
- Какими особыми качествами отличаются названные вами лица?

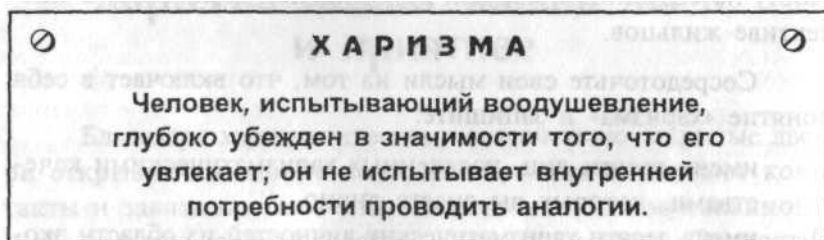
? Какие из этих качеств лично вы считаете «харизматическими»?

? Какими из этих качеств обладаете вы сами

- в полной мере,
- стремитесь их развить у себя,
- совсем не обладаете.

К харизматическим качествам относятся:

- личная магнетически притягательная сила,
- воодушевление, испытываемое от выполняемой жизненной задачи,
- отождествление себя с выполняемой работой (это производит впечатление, что человек находится на своем месте),
- раскрытие собственных способностей,
- уверенность в своих силах и душевное равновесие,
- умение сосредоточивать свое внимание на самом главном,
- коммуникабельность и умение устанавливать долговременные и прочные межличностные отношения,
- умение мотивировать себя и других,
- способность находить к людям правильный подход,
- умение ставить перед собой и другими четкие цели,
- обаяние,
- активность и энергичность,
- умение принимать решения,
- умение служить образцом для подражания,
- положительное восприятие жизни.



Мы займемся в этой книге разбором отдельных аспектов харизмы. Как раскрыть, развить и закрепить эти способности, вы узнаете в 4-й главе.

Харизма и воодушевление

Харизма есть воодушевление; воодушевление идеей, задачей. Воодушевление может возникнуть только в том случае, когда человек видит в своих деяниях смысл — вспомните Виктора Франкла. Тот, кто с энтузиазмом, радостью, вкладывая всю душу, тратя все силы, полностью сосредоточивается на каком-либо деле, может это делать только с воодушевлением. Для многих людей первостепенное значение имеет успех; на это нацелены все их устремления. Но это неверно выбранный исходный пункт. К успеху вас приведет вовсе не желание добиться успеха. Отправной точкой для достижения истинного успеха, а под этим я понимаю успех, от которого человек испытывает истинное удовлетворение, является воодушевление, с которым вы беретесь за выполнение любой задачи в своей жизни. Только в этом случае возможно достижение успеха. Именно в этом случае это будет истинный успех, приносящий радость и чувство удовлетворенности. Адольф фон Вильбрандт* говорил так:

«Воодушевление - это все! Дай человеку все земные блага и отними у него способность испытывать воодушевление, и ты обречешь его на гибель».

Давайте проанализируем, каким образом многие люди приходят в свою профессию. Один пришел на фирму, где было свободно место ученика, отец другого был хорошо знаком с управляющим фирмой, третий стал работать на этой фирме, поскольку между работой и домом удобное транспортное сообщение... Они буквально «споткнулись» о свою профессию. С настоящей профессией, т. е. призванием к определенному виду деятельности, это имеет мало общего. Ведь важно не только то, что вы делаете и как вы выполняете свою

* Адольф фон Вильбрандт - 1837-1911 гг. - в 1881-1887 гг. ^W Директором Венского «Бургтеатра», писал исторические трагедии, романы, стихи. - *Прим. пер.*

работу, важно, прежде всего то, насколько охотно и увлеченно вы ее выполняете. Выполнять работу с воодушевлением или работать по необходимости, потому что так надо — это совершенно разные вещи. От самого человека зависит, как он возьмется за дело. Он может выполнять работу из-под палки или равнодушно, а может быть всецело поглощенным своим делом, работая с воодушевлением и прилагая при этом все усилия, чтобы выполнить его как можно лучше.

Сотрудники, не проявляющие энтузиазма в своей работе, по логике вещей, не могут добиваться хороших результатов. Решающее значение при выборе профессии и места работы, который на многое накладывает свой отпечаток, (поскольку речь идет о важной составляющей жизни человека) у таких сотрудников имели не интерес и склонность к определенному виду деятельности или горячее желание заниматься им. Решение вопроса о том, где и за каким занятием человек будет проводить большую часть своего времени, было отдано на волю случая. В таких условиях не может возникнуть увлеченности, работа не принесет истинной радости и, конечно, ни о каком проявлении харизматических качеств не может быть и речи.

Поэтому так важно, чтобы лица, занимающие руководящие посты знали суть этой проблемы. Они должны уметь «достучаться» до сотрудника, вывести его из пассивного состояния, только тогда от него можно ожидать ощутимых результатов в работе. Испытывающим чувство разочарования сотрудникам нужны чуткие руководители, им нужно знать свои перспективы на будущее, только при этих условиях у таких сотрудников постепенно будет рождаться воодушевление.

Но существует еще одно препятствие: как я должен убеждать и воодушевлять других людей, если сам не испытываю воодушевления от того, что делаю?

**Зажгите огонь воодушевления сначала в себе,
затем в других!**

Проведите краткий самоанализ, ответив на следующие вопросы:

- Когда вы последний раз испытывали воодушевление?
- Что вызвало у вас воодушевление?
- Когда вы в последний раз воодушевили кого-нибудь из своего окружения?
- Выполняете ли вы свою работу с воодушевлением?
- Является ли ваша профессиональная деятельность вашим призванием?
- Вы избрали свою профессию, руководствуясь практическим интересом или исходя из своих наклонностей?
- Какую работу вы выполняете с воодушевлением?
- Вы с воодушевлением исполняете роль отца семейства (супруга) или вам нравится жить одному?
- Занимаетесь ли вы с воодушевлением спортом?
- Что вызывает у вас прилив воодушевления?

Перечислите дела, которыми вы занимаетесь с воодушевлением.

«Энтузиазм — это самое прекрасное слово в мире», — сказал Кристиан Моргенштерн*. И я могу только согласиться с ним, ибо для человека, воодушевленного определенными целями, не существует никаких преград. Он убежден в важности своего дела, ему не нужно предварительно сопоставлять его с каким-то другим. Он знает, чего он хочет, поскольку его желание и порыв рождаются в глубине души. Знаете ли вы, что воодушевление может повлечь за собой изменение измеримых величин, характеризующих физическое состояние? У человека, испытывающего воодушевление, все процессы в организме протекают без сбоев, у него нормализуются кровообращение и артериальное давление, а также улучшается самочувствие в целом. Нет ничего удивительно в том, что воодушевленный человек, как правило, активен и здоров.

Многие люди полагают, что могут убеждать и мотивировать своих сотрудников словами, побуждая их к достижению более высоких результатов. Они жестоко ошибаются! В действи-

* Моргенштерн, Кристиан — 1871—1914 гг. — немецкий поэт, писатель, драматург и переводчик. — *Прим. пер.*

тельности на окружающих людей можно воздействовать только личной положительной энергетикой. Никто не сможет ее не почувствовать. Если вы убеждены в нужности вашего дела и выполняете его с воодушевлением, никто не сможет остаться вне поля вашего воздействия. Исходящее от вас излучение воздействует на все ваше окружение, так как:

Слова можно проигнорировать, но не поддаться влиянию притягательной силы, исходящей от воодушевленного человека невозможно!

Огнем воодушевления, который горит в вас, вы можете зажигать окружающих. Многие люди прямо-таки ждут, когда кто-нибудь расшевелит их и подскажет, какое дело придаст их жизни смысл и позволит ощутить радость жизни. Только посмотрите вокруг: как много людей бездарно растрчивает свою жизнь, не думая о завтрашнем дне. Существование их скучно и безрадостно, дни их жизни похожи один на другой. Вы, испытывающий воодушевление, являетесь тем человеком, который может указать им дорогу, зарядить их импульсом, увлечь их. Дайте этим людям задание, которое пробудит их от летаргического сна, нарушит монотонное рутинное течение их жизни. Укажите им цели, вызовите в их воображении убедительные образы, внушите им мысль: «Мы справимся с этим, вместе мы сильны!».

Вы можете стать человеком, который положит начало таким изменениям. Не проявляйте равнодушие, не бойтесь вмешиваться! Вы можете стать тем, кто поможет вашему отделу и вашей фирме добиться успеха. При этом дело не ограничивается только четкой постановкой заданных целей, следованием определенному стилю руководства и соблюдением мер жесткой экономии. Самым важным фактором является человек, сотрудник. Если вы убеждены в верности сформировавшихся у вас представлений, тогда воодушевление, собственно, рождается само по себе, поскольку вы постоянно заняты реализацией своего проекта, своей идеи. Чем более конкретные очертания обретает ваш замысел, тем большее воодушевление вас охватывает, тем интенсивнее влияние, исходящее от вас. Тогда словно само

собой будет крепнуть убеждение в том, что ваше желание не должно остаться мечтой, а вполне может осуществиться. Ваш замысел, складываясь из мозаики представлений, переполняет вас, и это становится заметно внешне. Ваши глаза сияют, ваш голос становится твердым и уверенным, ваша манера держаться, жесты, мимика однозначно свидетельствует об одном: вы полны сил, у вас «планов громадье» и вы убеждены в том, что их можно и нужно реализовать. Окружающие чувствуют, что вы испытываете воодушевление, в этом их убеждает энергия, исходящая от вас.

Воодушевление можно сравнить с вирусом. Тот, кого он однажды заразил, постоянно заражает им окружающих. Ваше воодушевление увлекает ваших сотрудников. Воодушевленные сотрудники в свою очередь заражают вирусом под названием «воодушевление» своих коллег и клиентов.

Насколько «заразны» лично вы?

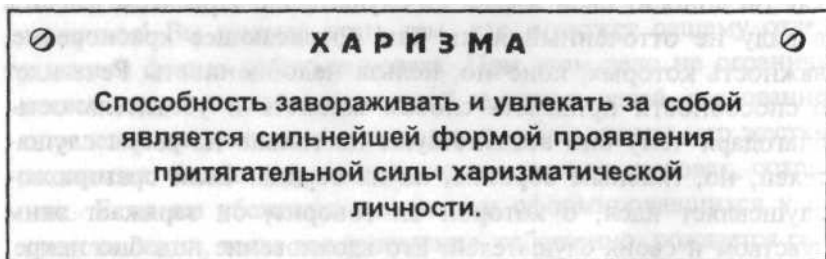
Харизма и способность увлекать за собой

Харизматический оратор завораживает не только при помощи образной, выразительной речи, но и благодаря тому, как он доносит свои мысли до слушателей. При этом имеется в виду не отточенный язык или потрясающее красноречие, важность которых, конечно, нельзя недооценивать. Речь идет о способности придавать словам живость и убедительность, благодаря чему они воздействуют не только на разум слушателей, но, главным образом, на их сердца. Если оратора воодушевляет идея, о которой он говорит, он заряжает этим чувством и своих слушателей. Его вдохновение подобно искре, поджигающей все вокруг, или мгновенно распространяющемуся вирусу. В этом случае процесс слушания выступления такого оратора носит активный характер. Поскольку оратор воздействует на слушателя на эмоциональном уровне, последний

начинает ощущать свою личную причастность к тому, о чем идет речь. Он начинает проявлять интерес и становится более внимательным. Завороженная публика буквально не отрывает взгляда от губ оратора. В помещении становится так тихо, что кажется будет слышно, если муха пролетит. Нет ничего, что казалось бы слушателям более важным, чем слова выступающего и проблема, суть которой он излагает. Увлеченность, с которой он говорит, охватывает и слушателей. Его идея становится идеей, овладевшей их умами.

Почему есть люди, которые не могут ничего добиться, хотя у них возникает немало удачных идей? Потому что их идеи не наполнены жизнью, потому что они не могут увлечь ими других и сделать этих людей своими единомышленниками, потому что сила влияния их личностей недостаточна, чтобы зажечь окружающих. Воодушевление и увлеченность, испытываемые тем или иным человеком, воздействуют на окружающих сами собой, без всяких усилий со стороны этого человека. Увлеченность и воодушевление могут передаваться другим людям только в том случае, если сам человек достаточно сильно увлечен и воодушевлен своими идеями и сформировавшимся на их основе представлением.

Способность завораживать и увлекать за собой других зависит от жизненной силы человека. Когда жизненная сила ослабевает, воздействие, исходящее от человека, становится менее интенсивным.



Харизма и мотивация

Под мотивацией мы понимаем способность мобилизовывать резервные возможности человека и побуждать его к действиям. Это можно проиллюстрировать примером из области спорта: если у самого тренера отсутствует мотивация, ему не удастся так мотивировать команду, чтобы она добилась лучших результатов.

Почему лишь немногие менеджеры умеют мотивировать своих сотрудников? Потому что остальным не удастся целиком и полностью отождествить себя с выполняемой задачей, в результате у них отсутствует решающий фактор: сила убежденности. Как можно какой-либо импульс передать другому, если он отсутствует у тебя самого? Представьте себе, что вы продаете автомашины марки «Мерседес», но в глубине души убеждены, что «БМВ» лучше. Как вы можете продать клиенту «Мерседес», если у вас отсутствует мотив, внутренняя убежденность в том, что «Мерседес» является лучшим автомобилем? Вы никогда не сможете добиться высоких показателей и никогда не станете лучшим продавцом этой фирмы. Вам лучше перейти в другую фирму.

Почему до сих пор вам не удавалось добиваться грандиозных успехов? Может быть, вы не умеете правильно убеждать? Если ваши аргументы (почти) бесспорны, если приводимые вами статистические данные и сравнения неопровержимы, тогда вы сами подсознательно препятствуете заключению договора о купле-продаже. Возможно, вы не в состоянии полностью скрыть свои сомнения. Вами выбран неверный мотив, вы неверно мотивированы. И если вы думаете, что этого никто не замечает, то глубоко ошибаетесь. Ваша речь может быть совершенна, вы можете использовать самые точные и убедительные слова, но вы не можете так же хорошо контролировать мимику и жесты, чтобы клиент не заметил, что сами вы не до конца убеждены в верности приводимых вами аргументов. Едва заметные модуляции вашего голоса, интонации, жесты, выражение глаз выдадут вас с головой. Как вы передаете эти невербальные сигналы по тончайшим каналам,

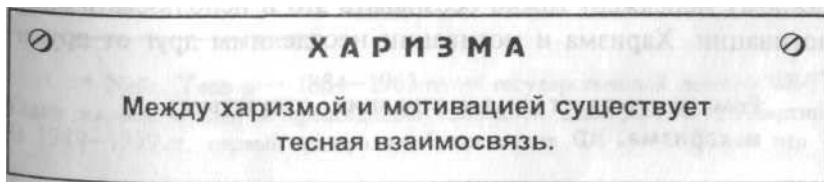
так и ваш собеседник принимает их тончайшими антеннами, чутко улавливая фальшь произнесенных вами слов. В итоге желаемый результат не достигнут, вы разочарованы. Со временем, когда неудачи повторяются неоднократно, происходит демотивация.

Если вы сами в глубине души не убеждены в правильности своих целей и в смысле своей работы, вы не сможете убедить в этом и своих сотрудников, не сможете мотивировать их и поощрять к действиям. Вам останется только мужественно день за днем пытаться достичь поставленных целей. Но любая работа при отсутствии правильной мотивации превращается в тяжелейший труд, каждый день требует колоссальной затраты сил. Это одна из причин, объясняющих, почему такое большое количество менеджеров работает на пределе своих возможностей. Большей частью силы им нужны прежде всего для себя лично, для самомотивации и только потом для мотивации своих сотрудников. Они не могут задействовать резервные возможности, поскольку у них отсутствует движущая сила. Некоторые фирмы используют систему вознаграждений, чтобы стимулировать сотрудников и способствовать возникновению у них большей заинтересованности. Так, ради этого устраиваются всевозможные поездки, организуются обеды в роскошных ресторанах, преподносятся дорогие подарки и т. п. Возможно, это действительно несколько подстегивает, однако мотивация, которую таким образом пытаются сформировать, направлена на достижение не общефирменных целей и не на собственно выполняемые задачи, а исключительно на личную выгоду сотрудников. В противоположность этому руководство посредством харизмы направлено на формирование духа коллективизма и на оптимально организованную совместную работу.

По собственному опыту вы знаете, что любая работа спорится и бывает по плечу, если у вас есть сильный мотив. Вам действительно нет необходимости сильно напрягаться, вы выполняете работу легко, с удовольствием и энтузиазмом. Давайте сравним двух альпинистов, которые хотят покорить вершину. Один из них совершает это восхождение потому, что альпинизм — его давнее и сильное увлечение, все свое свободное время он проводит в горах. Другой согласился принять

участие в восхождении под влиянием настроения и теперь вынужден присоединиться к группе, чтобы не прослыть трусом. Истинный альпинист с радостью готовится к походу, воспринимая предстоящие трудности как вызов себе, сосредоточивается на достижении цели и покоряет вершину. Им движет сильный мотив, он радуется каждому метру, оставшемуся у него за спиной, ведь это приближает его к цели. Второй альпинист поневоле буквально считает часы собственных мучений, каждый шаг доставляет ему страдания, он выбивается из сил, карабкаясь вверх и все-таки продвигается вперед очень медленно. У него вообще нет никакого мотива, и, поскольку ему ко всему прочему приходится каждую минуту преодолевать собственные трусость и слабость, уже к половине дистанции он окончательно теряет силы. Мотивация делает невозможное возможным, ибо мотивация придает невероятную силу, буквально окрыляет. Хотя тот, кому работа доставляет радость и удовольствие, после долгого рабочего дня тоже испытывает усталость, но эта усталость приятная, сочетающаяся с удовлетворением от сделанного. И, напротив, тот, у кого в работе отсутствует мотивация, затрачивает много сил и после работы чувствует себя как выжатый лимон. Следствием является «синдром перегорания».

Представьте себе две фотографии: одна из них сделана специально, для нее выбран сюжет, а другую — «щелкнули» мимоходом. Первая фотография гармонична и выразительна, она производит определенное впечатление на разглядывающего ее. А вторая оставляет равнодушным, не задевает никаких душевных струн, она не излучает положительную энергетику. Этот пример объясняет самое главное в вопросе о мотивации. Так и человек, у которого отсутствует мотив, не производит никакого впечатления, ничего не достигает, он бесцветен и сливается с общей массой.



Харизма всегда включает в себя способность мотивировать людей. При этом не имеет значение, идет ли речь об учителе, который может положительно воздействовать на своих учеников, или о политике, который может вселить надежду. Проанализируйте как-нибудь речи Билла Клинтона! Вы не найдете в них никаких грандиозных обещаний, никаких ярких мыслей, но тем не менее ему удается внушить надежду, мотивировать граждан своей страны, заставить их поверить в себя и свои способности. Он убеждает их при помощи определенной манеры держаться, при помощи мимики и жестов, наконец, при помощи неких флюидов, исходящих от него. По его манере вести себя чувствуется, что он не бросает слов на ветер. Он воодушевляет людей, и они позволяют ему мотивировать себя. Вот почему он находит поддержку у своих сограждан. Или вспомните речь Кеннеди в Берлине! Ведь он не давал никаких обещаний, однако завоевал сердца берлинцев, убедил их в необходимости продолжать ту же политику, проявить выдержку, и это придало им мужества. Харизматические менеджеры могут настроить своих сотрудников на достижение лучших результатов, потому что они знают, как надо мотивировать.

Тому, кто хочет победить, нужна цель — мотивация невозможна, если отсутствует большая цель! Люди, у которых есть сильный мотив, которые хотят достичь определенной цели, могут мобилизовать силы, о существовании которых прежде даже и не подозревали, они в состоянии развить свои способности и даже превзойти себя.

Многие работающие по найму воспринимают свою работу только как занятие, позволяющее им заработать средства на существование. Возможно, и при отсутствии энтузиазма тоже можно добросовестно выполнять свои обязанности, но больших результатов при этом добиться невозможно. Поэтому каждому менеджеру важно осознавать это и использовать силу мотивации. Харизма и мотивации неотделимы друг от друга.

Если отсутствует сила мотивации, отсутствует и харизма.

Харизма и власть

Власть как таковая не несет в себе ничего негативного, хотя это понятие и вызывает у нас подобные ассоциации. Понятие власти изначально не содержит оценки. Как и в случае с деньгами, важно, как ее используют. Используют ли ее для развязывания войны или поддержания мира, для содействия развитию искусства или для разрушения, для поощрения любви или разжигания ненависти? Любой человек наделен властью, но лишь немногие используют ее. Во власти каждого человека то, как он построит свою жизнь, сумеет ли он раскрыть свои способности и развить их или будет всю жизнь топтаться на месте.

Харизматический человек наделен властью. Это означает, что он оказывает влияние на мысли и действия других людей. Он может их воодушевлять, мобилизовать, оказывать им поддержку в достижении целей и решении проблем. Стойкая, уверенная в себе личность не будет злоупотреблять властью и использовать ее ради собственной выгоды, она употребит ее для совершенствования, прогресса и благополучия общества.

Противоположностью власти является бессилие, беспомощность. Это означает, что человек безволен и позволяет другим определять свою жизнь. В этом случае он не может ни правильно действовать, ни адекватно реагировать. Ни один человек не должен доходить до такого состояния, ни одно общество не должно допускать такого состояния!

Осознайте свою власть и используйте ее! При этом раскройте свои способности и, чтобы что-то изменить, станьте притягательным сияющим центром!

«Власть — это возможность проявить творческие способности», — сказал Теодор Хейс*.

* Хейс, Теодор — 1884—1963 гг. — государственный деятель ФРГ. ^дин из основателей и председатель свободной демократической партии. 1949 — 1959 гг. первый федеральный президент ФРГ. — *Прим. пер.*

В тесной связи с властью находится и авторитет. Альфред Вебер* предложил различать должностной, деловой и личный авторитеты. Должностной и деловой авторитеты являются составными частями личного авторитета, они могут усиливать последний, но не заменять его (см. 3-ю главу). Все харизматические личности обладали авторитетом. Авторитет - а я здесь имею в виду личный авторитет — это особый вид общепризнанного влияния, с трудом поддающийся определению.

Такие люди производят впечатление личностей, уверенных в себе и убежденных в правильности своих взглядов. Их успехи кажутся вполне закономерными, их уверенность в себе не воспринимается как проявление высокомерия. По опыту они знают, что могут всего добиться благодаря силе своей личности. У бойкого смышленного ребенка, с младенчества бывшего в центре внимания, формируется иное чувство собственного достоинства, чем у робкого и застенчивого, которому уделялось мало внимания и который позже по этой же причине остается в тени и сам старается не выделяться. Таким образом, чувство уверенности в себе, уравновешенность характера, а вместе с этим и положительная энергетика могут быть развиты с самого раннего возраста. Тот, кто может оказывать воздействие на других людей, обладает личным авторитетом, а это является условием формирования настоящего лидера. Такие люди предъявляют чрезвычайно высокие требования к самим себе. Это, как представляется, является одной из причин, объясняющих, почему они пробуждают у окружающих людей тайные желания и надежду на осуществление этих желаний. Харизматические личности сами могут добиваться высоких результатов и одновременно побуждать к этому окружающих. Но харизму можно использовать для изменений как положительного, так и отрицательного характера. У истоков великих достижений, ключевых событий политической, экономической и культурной жизни всегда стояли и стоят харизматические личности.

* Вебер, Альфред — 1868—1958 гг. — немецкий экономист и социолог. Брат Макса Вебера. — *Прим. пер.*

Харизма и выражение признательности или благодарности

Харизматические личности не скупятся на выражение признательности или одобрения. Они высказывают благодарность за хорошо выполненную работу. Недостаток признания и одобрения порой переносится людьми тяжелее, чем недостаток пищи. Потребность человека в признании его ценности как личности и в одобрении его действий и поступков относится к основным потребностям. Если эта потребность не удовлетворяется, человек испытывает душевный голод, он страдает от депрессий или становится раздражительным и агрессивным. Может показаться странным, но особенно сильно потребность в признании и похвале выражена у людей, работающих «спустя рукава». Если их усилия не получают соответствующего одобрения, они подчеркнуто не стремятся добиваться желаемых результатов. Ясно, что в этом случае они не заслуживают одобрения, зато по крайней мере добьются внимания к своей персоне. Это кажется им лучше, чем остаться вообще незамеченным.

Что заставляет человека стараться, прикладывать все усилия для достижения наилучших результатов? Не только материальная заинтересованность, но в равной степени и желание получить признание, заслужить одобрение. Их невозможно подобно деньгам положить на счет в банке и радоваться росту процентов. Человек нуждается в признании и одобрении каждый день. Одобрение укрепляет веру в свои силы, поощряет энергичные действия сотрудников и побуждает их добиваться большего.

Слова одобрения, похвала оказывают более сильное воздействие, чем повышение зарплаты. Хвалить, одобрять, благодарить, а если и критиковать, то только конструктивно, по существу и тактично - таковы условия, позволяющие создать благоприятную рабочую атмосферу. Признание и одобрение обладают сильным мотивирующим действием. Желание заслужить одобрение всегда сочетается с готовностью добиваться лучших результатов.

Х А Р И З М А

Любой человек, независимо от уровня его интеллекта, стремится превзойти себя, если его хвалят.

Чтобы испытывать признательность к другим людям и хвалить их достижения, требуется определенное мужество и великодушие. Произнести слова одобрения и благодарности за выполненную работу может только уверенный в себе человек. У многих людей возникает ощущение, что они роняют свое достоинство, воздавая должное другому; втайне они опасаются, что тот другой, которого они хвалят, достигнет лучших результатов, чем они сами или что он может «задрать нос». Известными и часто проявляющимися причинами, подавляющими желание выразить признательность, являются неуверенность, комплекс неполноценности, а также зависть. Умение и желание хвалить и благодарить тесно связаны с чувством собственного достоинства и уверенности в своих силах.

Многие руководители, хотя и осознают, что им не хватает смелости и умения хвалить своих подчиненных, не находят в себе сил исправить этот недостаток. Разве не странно, что нам намного легче критиковать, чем хвалить и благодарить? Складывается впечатление, что критика считается у нас проявлением нормы, а похвала — чем-то из ряда вон выходящим. Часто ли мы слышим о себе какие-либо положительные или хвалебные отзывы? Считается, что в ногу со временем шагает тот, кто все время критикует. Где вы читали в газетах или слышали в последних известиях одобрительные высказывания о каком-нибудь политике или видном руководителе, добившемся положительных или выдающихся результатов? Если об этом и упоминается, то в лучшем случае мимоходом, вскользь, без подробностей. Но если уж что-то складывается не лучшим образом, то об этом распространяются много и с удовольствием, порой не стесняясь в выражениях и не задумываясь при этом, какое разрушительное действие оказывает подобная беспощадная критика. А если нам прихо-

дится говорить что-то одобрительное, мы изворачиваемся, мучительно ищем подходящие слова и всеми силами пытаемся уклониться от необходимости похвалить или поблагодарить кого-нибудь. Успехи и хорошие результаты воспринимаются как нечто само собой разумеющееся и не заслуживающее особого внимания.

И если уж нам приходится кого-то хвалить, то мы мысленно формируем точный текст, тщательно следя за тем, чтобы похвала не показалась чрезмерной. Спонтанное выражение признательности у нас почти немыслимо. Но тем сильнее оно действует!

Вы тоже относитесь к тем, кто скуп на похвалу? Когда вы последний раз говорили своему сотруднику, что довольны его работой или восхищены его рацпредложением?

Не откладывая дело в долгий ящик сегодня же начните отмечать достижения и результаты работы своих сотрудников и выражать свое одобрение ими. С сегодняшнего дня возьмите себе за правило:

Хвалите окружающих не менее трех раз в день!

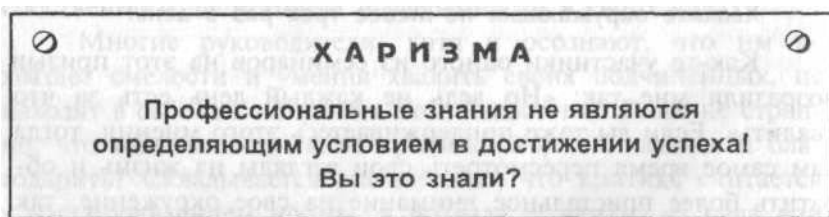
Как-то участники одного из семинаров на этот призыв возразили мне так: «Но ведь не каждый день есть за что хвалить». Если вы тоже придерживаетесь этого мнения, тогда вам самое время пересмотреть свои взгляды на жизнь и обратить более пристальное внимание на свое окружение, так как тот, кто не находит в своих сотрудниках ничего достойного похвалы и одобрения, слишком ленив и не старается это замечать.

Признательность подразумевает даже выражение благодарности за выполненную работу. Слова благодарности не должны быть пустыми фразами, сказанными ради соблюдения приличий. Благодарность должна быть искренним выражением Уважения. Даже если прилагаемые усилия и интерес к выполняемой работе должны быть само собой разумеющимися, не говоря уже о том, что они оплачиваются, их все равно следует замечать и оценивать по достоинству. Искренняя благодарность покажет, что вы цените эти усилия и уважительно относитесь

к своему сотруднику. Тот, кто слышит слова благодарности за сделанную работу, стремится к тому, чтобы и в дальнейшем результаты его усилий также получили одобрение. Мотивация на достижение успеха усиливается. Кроме того, вы доставляете своему сотруднику радость!

Харизма и успех

Положительное излучение, энергия и чувство уверенности, исходящие от человека и сочетающиеся с прочными знаниями, являются лучшими предпосылками для достижения успеха, как в профессиональной, так и в личной жизни. Обычно значение профессиональных знаний преувеличивают; сегодня, как никогда раньше, более важную роль играют личностные качества, то впечатление, которое человек производит на окружающих.



Брайан Трейси, известнейший американский специалист по вопросам достижения успеха, утверждает, что доля профессиональных знаний, как составной части успеха, не превышает 15%. Я придерживаюсь несколько иного мнения. Накопленный мной опыт показывает, что успех только на 35% зависит от профессиональных знаний, а намного большая его часть — 65% — складывается из личностных качеств и зависит от положительного влияния, исходящего от человека. Поэтому если вы хотите добиться успеха в жизни, то на развитие у себя харизматических способностей стоит тратить и время, и силы. Превратитесь в личность, чьи желания окружающие угадывают

по глазам! Знаете ли вы таких людей, которым даже нет необходимости говорить, чего они хотят? Они получают все, что хотят, и все, в чем нуждаются, без малейших усилий.

Такое может наблюдаться, например, когда председателю правления банка его помощник положит на письменный стол аналитическую справку о состоянии дел в филиалах, причем без всякого требования с его стороны. Ему нет необходимости высказывать такое требование, поскольку его помощник знает, что ему требуется, он следует за ходом его мыслей и выполняет свою работу без промедления, не дожидаясь указаний. Помощника мотивирует харизма его шефа. И именно такой руководитель обладает харизмой. Он покоряет сердца окружающих, к его мнению прислушиваются, его уважают и каждый из его окружения стремится доставить ему радость.

Или представим себе представительницу знаменитого дома моделей, которая намерена закупить на некоей фирме партию тканей. Едва она появляется в кабинете руководителя отдела сбыта этой фирмы, как ей тут же подают кофе, потому что чувствуют, что ей в этот момент обязательно нужен глоточек крепкого кофе. Это и есть харизма - искусство очаровывать, воздействовать силой своего обаяния!

- Запишите имена пяти известных вам людей, желания которых окружающие угадывают по глазам.
- Запишите имена трех человек, чьи желания лично вы угадываете по глазам.
- Угадывают ли окружающие ваши желания по глазам?
- Кто исполняет ваши невысказанные желания?

Времена, когда яркие личности делали карьеру в одиночку, миновали. Сейчас для достижения успеха всегда требуется участие и поддержка сотрудников и коллег. Чтобы уметь формировать правильные представления и побуждать сотрудников с воодушевлением добиваться общих целей, нужно обладать харизмой. Добьетесь вы успеха или нет определяет то, как вы обращаетесь с окружающими людьми. Ибо по сути дела в жизни мы сталкиваемся только с двумя проблемами: проблемой отношения к самому себе и проблемой отношений с окружающими.

- Правильно ли вы понимаете своих сотрудников?
- Являетесь ли вы для своих сотрудников примером?
- Показываете ли вы своим сотрудникам, что они для вас важны как личности?
- Цените ли вы результаты их работы?
- Видят ли ваши сотрудники смысл в выполняемых задачах?
- Воодушевляют ли сотрудников сформированные вами представления?

Кто умеет находить правильный подход к своим сотрудникам, тот обязательно добивается положительных результатов. Работа выполняется с радостью, каждый член коллектива вносит свою лепту в общее дело, не жалея на это сил. Поставленные задачи успешно выполняются, за короткое время находятся наиболее оптимальные решения проблем, намеченные цели достигаются быстрее. Короче говоря, формируется динамично и успешно работающая команда единомышленников. Человек, умеющий находить верный тон в обращении с самим собой и с окружающими, в полной мере испытывает радость жизни. У того, кто испытывает радость от жизни, кто с воодушевлением выполняет свою работу, мотивирует себя и окружающих, успех словно набирает скорость.

Я думаю, что вы решили добиться еще большего успеха в жизни, иначе вы бы не купили эту книгу. Поэтому важно более подробно остановиться на этом понятии.

Успех - это умение выбирать правильный путь, позволяющий достигать поставленные цели.

Звучит это просто, но осуществить это на практике очень сложно. Поэтому обязательно нужно разработать свою личную концепцию достижения успеха, главным условием которой будет развитие у себя харизматических способностей.

Моя философия достижения успеха поможет вам раскрыть и развить свои способности. Нужно только упорно и последовательно работать над собой, ибо все упирается в нас самих.

В последнее время много говорится об успехе. Но что вы понимаете под этим? В минуты уединения поразмышляйте как-

нибудь над тем, что означает для вас успех? (Ответить на это поможет вопросник, помещенный в гл. 2).

Харизма и управление людьми

Приведем два высказывания, которые помогут нам лучше разобраться в этом вопросе. «Управлять людьми — означает побуждать человека делать то, что ты хочешь, потому что он сам этого хочет», - сказал Дуайт Д. Эйзенхауэр*. «Авторитет, исходящий из способа существования «быть», основывается не только на способности выполнять определенные общественные функции, но равным образом и на личности человека, который достиг высокой степени самореализации и приспособления к требованиям общества», — это цитата из Эриха Фромма**.

Что это означает на практике?

Тот, кто помогает своему сотруднику достичь успеха, поощряя его проявлять свои способности и соответствующим образом мотивируя его, способствует не только процветанию своей фирмы, но и созданию таких условий, которые позволяют ему самому в большей степени ощутить радость жизни, раскрыть свой потенциал и увеличить шансы на жизнь (выживание). Умение правильно и хорошо управлять людьми тесно связано с авторитетом руководителя. При этом я имею в виду не тот авторитет, который обусловлен занимаемым служебным положением, а тот естественный авторитет, которым обладает

* Эйзенхауэр, Дуайт Девид — 1890—1969 гг. — государственный и военный деятель США, генерал армии. В 1953—1961 гг. президент США от Республиканской партии. — *Прим. пер.*

** Фромм, Эрих — 1900—1980 гг. — немецко-американский социальный философ, социолог и психолог, представитель Франкфуртской Школы, один из основателей неопрейдизма. Особое значение для психологической науки имеет анализ Фромма двух способов существования человека («иметь» и «быть»), проблемы так называемого социального характера личности. - *Прим. пер.*

стойкая яркая личность. Человек, обладающий естественным авторитетом, воздействует на окружающих благодаря своим личным качествам. Это такой человек, для которого важно не только собственное «я», но и всеобщее благополучие. Его цель — содействовать проявлению и развитию способностей сотрудников и помогать им добиваться лучших результатов. Во многих культурах уважение и авторитет являются основой совместной жизни как в частной, так и в профессиональной сфере. Сейчас не часто услышишь разговоры об уважении и авторитете. Эти понятия отнесены к разряду старомодных.

Но что бы ни говорили, авторитет все равно играет большую роль в совместной жизни, поскольку в любом обществе действуют неписанные законы и правила. Кто нарушает их, тот ставит себя вне общества.

Тот, кто ведет людей к успеху, должен заботиться об атмосфере взаимного уважения. Только в этих условиях каждый сотрудник может проявить свои способности и предложить оригинальные идеи. Успех поистине окрыляет человека и заставляет его проявлять еще большую заинтересованность в осуществлении общей задачи. Сотрудники, не способные добиться успеха, могут стать обузой для всего коллектива, потому что они, будучи людьми демотивированными и разочарованными, оказывают вредное влияние на производственный климат.

Харизма и сила убеждения

Едва ли кому-нибудь всегда удастся с первого раза отстоять свои идеи. Предположим, вы вносите предложение, реализовав которое ваше предприятие смогло бы сэкономить кругленькую сумму. Вы хорошо продумали все детали этого предложения, собрали необходимый информационный материал, взвесили все «за» и «против», чтобы убедительно аргументировать. И тем не менее на протяжении нескольких недель вам приходится отвечать на все новые и новые вопросы, производить новые расчеты прежде, чем к вашему

предложению вообще начнут прислушиваться и воспринимать его всерьез.

Отчего же происходит такая ненужная трата времени и сил? Ведь, казалось, в вашем предложении и придраться-то не к чему! Или все-таки есть, к чему? По-видимому вам не хватает силы убеждения!

Возможно, вы слишком заострили внимание на сугубо деловых аспектах вопроса и не учли чувства людей, их желания и потребности. Убедить собеседника вы можете только в том случае, если он подпадает под ваше влияние. Другими словами, если он проникнется вашими замыслами, разделит их не столько разумом, сколько сердцем, ибо часто решения принимаются именно под влиянием душевных порывов. Однако это может произойти только при условии, что ваш собеседник открыт для восприятия вас и ваших аргументов, проявляет интерес к вашим разработкам и уделяет внимание вам и вашим делам.

Ваш собеседник изначально должен считать вас дружелюбным, воспитанным и симпатичным человеком. Со своей стороны вы должны учитывать положение собеседника, учитывать его обстоятельства и интересы. Для этого постарайтесь ответить на следующие вопросы:

- Чего он хочет на самом деле?
- Что его угнетает или тяготит?
- Что его радует?
- Чем и как я могу ему помочь?

Если вы сумеете найти понимание у собеседника, завоевывать его симпатию, вызвать у него интерес к рассматриваемой проблеме, он сам проявит готовность внимательно выслушать приводимые вами аргументы. Ваши мысли проникнут в его душу. Если вы будете излагать свои аргументы с энтузиазмом и воодушевлением, вы будете воздействовать на него на эмоциональном уровне, он загорится вашей идеей от искры вашего воодушевления. Ваше убеждение станет его убеждением. Таким образом, вы окажете на него влияние.

Несомненно, вы сами знаете целый ряд людей, которым с явной легкостью удастся настоять на своем мнении, вну-

шить его неоспоримость и воодушевить окружающих на достижение своих целей. Вам следует учитывать, что поведение человека лишь на 15% определяется его врожденными качествами, зато на 85% - влиянием окружения. Если вам не удастся убедить свое руководство в правильности своих идей, значит, причина неудачи заключается в вас. Возможно, вам не до конца ясны некоторые взаимосвязи. Только от вас зависит, каким образом окружающие будут воспринимать вас, ваши предложения и поручения.

От участников семинаров мне часто приходится слышать: «Я сделал все возможное, но так и не смог окончательно убедить своих сотрудников. По их лицам я вижу, что они не перестают сомневаться». Возможно, лица ваших сотрудников тоже отражают лишь ваши собственные едва уловимые сомнения? Только в том случае, если вы сами на сто процентов убеждены в правильности ваших замыслов, вы способны заразить окружающих своей убежденностью. Только тогда ваши слова, ваша мимико-жестовая речь обретут силу убеждения.

Итак, мы установили, что главным условием является собственная убежденность. Если она отсутствует, не помогут самые испытанные приемы убеждения.

Однако существует и определенное ноу-хау, с помощью которого можно убеждать людей. Понять, в чем оно заключается, можно анализируя поведение людей, добившихся успеха. Поэтому вам стоит вспомнить и записать имена десяти людей, которые, по вашему мнению, действительно обладают мощной силой убеждения. Это могут быть политики, которым удастся привлечь на свою сторону приверженцев оппозиции именно благодаря своему умению убеждать, это могут быть государственные деятели, которые постоянно одерживают верх, отстаивая свои взгляды, или коллеги, руководители, знакомые, которые умеют доказать свою правоту, поскольку сила их убеждения неколебима.

Тщательно проанализируйте их поведение и определите, как проявляется их способность убеждать. Почему вы не можете повлиять на своих собеседников?

Х А Р И З М А

Убеждает тот, кто убедительно говорит.

Анализируя поведение и особенно речь искусных мастеров убеждать, вы должны обратить внимание на то, что их язык и невербальная речь гармонично сочетаются между собой; их речь, особенно у политиков, насыщена формулировками, носящими внушающий характер. Учитесь у этих профессионалов оказывать влияние на окружающих. Выберите для себя образец для подражания. Овладейте умением сосредоточиваться на главном, овладевайте искусством внушения. Каждый человек внушаем, то есть поддается внушению. Достаточно вспомнить рекламу, используемую на телевидении, она является убедительным примером сильного внушающего воздействия.

Еще раз, теперь уже под этим углом зрения, взгляните на составленный вами список людей, превосходно владеющих искусством убеждать.

Все вышесказанное касается и вас. Никто не может полностью защититься от внушающего воздействия. Поэтому очень полезно знать, кто, в какой степени и с какой целью оказывает влияние лично на вас.

Харизма и межличностные отношения

В основе успеха лежат не только голые цифры и факты. Вероятность достижения успеха определяется на совершенно ином Уровне, на уровне межличностных отношений. Жизнь, идет ли Речь о личной или профессиональной жизни или о проведении Досуга, всегда подразумевает отношения с окружающими нас людьми. Не имеет значения, чем вы занимаетесь, в любом случае вы имеете дело с окружением. В этом и заключается

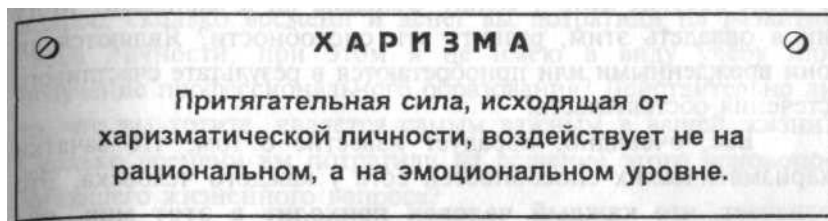
проблема: труднее всего нам дается общение с самим собой и с окружающими. Будьте честны, отвечая на вопрос:

У меня есть проблемы или я сам представляю собой проблему?

Если клиенты, сотрудники и вышестоящие руководители становятся вашими союзниками, если ваши отношения гармоничны, если налицо взаимное доверие и уважение, то любые трудности решить намного легче. Харизму по-другому можно назвать способностью умно строить свои отношения с окружающими, так как, по сути дела, речь идет о способности умно, т. е. правильно, обращаться со всеми людьми, знать, как и когда следует реагировать или действовать. Это подразумевает умение ставить себя на место своих сотрудников, выражать им свое одобрение или признательность, предлагать им целесообразные задачи. Слишком много сил понапрасну тратится на бессмысленную борьбу за власть, осуществление проектов, задуманных невеждами, на пустое времяпрепровождение. Это препятствует раскрытию творческих способностей, блокирует действие положительных сил. Почему бы не добиваться признания «мягко», входя в положение дел другого человека, воздействуя на него на эмоциональном уровне и поддерживая его вместо того, чтобы подавлять его и бороться с ним?

Как вы уже, должно быть, заметили, истоки харизматических способностей лежат не в рациональной, а скорее в иррациональной области. Способность умно строить свои отношения с окружающими означает умение вести себя так, чтобы завоевывать симпатию и доверие окружающих людей, воодушевлять их и побуждать их проявлять активность, а также вызывать у них готовность помогать вам в достижении ваших целей. Как вы находите путь к сердцу окружающих? Проявляете ли вы к ним уважение, выражаете ли им признательность? Признаете ли вы их личностями, много значащими для вас, даете ли понять, насколько для вас важны отношения с ними? Все, что вы отдаете, бумерангом возвращается к вам. Человек -- самое важное и самое ценное на земле, и стоит потрудиться, чтобы завоевать его доверие и симпатию к себе.

Многое из вышесказанного вы, возможно, до сих пор по-настоящему не осознавали. Проанализируйте свои отношения с клиентами, сотрудниками, коллегами и руководителями. Как складываются ваши отношения с окружающими?



Мы все еще продолжаем отрицать существование того, что невозможно измерить при помощи тех или иных приборов; тем не менее, не подлежит сомнению, что мы совершаем определенные действия под влиянием главным образом факторов эмоционального характера.

Харизму иначе можно определить как способность умно строить свои отношения с окружающими.

Харизма или псевдохаризлла

Идет ли речь о древних родовитых семьях, семьях богатей, династиях преуспевающих промышленников или выдающихся артистов, слово «харизма» в этой связи употребляется часто и охотно. Между тем, это имеет мало общего с харизмой^в том смысле, в котором мы понимаем это слово. Это явление можно скорее обозначить как своего рода «харизматическое наследство», которое автоматически получают носители некоторых звучных фамилий или титулов.

С другой стороны оказывается, что у людей, находящихся с раннего детства под пристальным вниманием общественности, по-иному формируется сознание; условия их жизни способствуют развитию у них харизматических способностей.

Можно ли овладеть харизмой?

После того, как мы рассмотрели некоторые аспекты харизмы, у вас, вероятно, напрашивается вопрос: а как же с этим обстоит дело у меня? Обладаю ли я харизмой? Могу ли я овладеть этим, развить эти способности? Являются ли они врожденными или приобретаются в результате счастливого стечения обстоятельств?

Вас, очевидно, порадует известие о том, что зачатки харизматических способностей есть у каждого человека. Это означает, что каждый человек **приходит** в этот **мир**, обладая **харизматическими способностями**, но далеко не каждый использует этот дар, иначе бы у нас было больше лидеров, меньше разочарований, связанных с работой, больше радостей и достижений. Харизматические способности можно сравнить со способностью к танцам. Если молодой человек не раскроет свои способности, если он не испытывает удовольствие от танцев, эти способности угасают. В отличие от способностей к танцам, которые есть все-таки далеко не у всех, харизматические способности в сущности есть у каждого человека. Моя философия раскрытия способностей и достижения успеха поможет вам определить, на что их можно направить, как их лучше использовать. И если эта философия станет вашей жизненной философией, вы сможете постепенно развить имеющиеся у вас способности, найти им лучшее применение и добиться успеха.

При этом, однако, должно быть соблюдено основное условие: вы должны иметь, найти или определить задачу или достойную ваших усилий цель жизни. Это будет той почвой, на которой могут проявиться харизматические способности. При отсутствии дела, которое бы вас вдохновляло, харизматические способности не найдут выражения. Разумеется, вы можете развить у себя ту или иную способность, но вы не будете излучать притягательную силу, то, что является сутью харизмы. Итак, прежде всего, следует определить свою цель. Только после этого мы можем пуститься в дальнейший путь и осветить отдельные аспекты харизмы.

Мы тратим так много времени и денег на приобретение автомобиля, на организацию интересной поездки во время отпуска или на изящную модную одежду, словом, на сугубо внешние атрибуты жизни! Подсчитайте-ка, сколько времени, сил и средств вы затратили на это. А теперь я задам вам такой вопрос: сколько времени и денег вы потратили на развитие своей личности, при этом я не имею в виду учебу или получение профессионального образования? Действительно ли то, что вы хотите, является самым важным в вашей жизни? Сколько времени вы потратили на решение этого основополагающего жизненного вопроса?

Харизма тесно связано со смыслом жизни. Если мы делаем то, что действительно хотим, что соответствует нашим желаниям, мы делаем это с радостью и воодушевлением. Воодушевлению невозможно научиться, оно возникает само по себе, когда мы занимаемся тем, что целиком захватывает нас, что полностью соответствует нашей внутренней сущности. У человека, испытывающего воодушевление, есть цель, она завораживает и мотивирует его. Такой человек сам обладает способностью мотивировать окружающих, и так замыкается круг.

Поэтому мы будем вести речь не только о развитии харизматических способностей, но и о необходимости установления четких целей.

Никогда не поздно

Аденауэр в 73 года в первый раз стал федеральным канцлером, в 85 лет - в четвертый раз. Черчилль в возрасте 76 лет вновь стал премьер-министром. Дэн Сяо-Пин в этом возрасте стал главнокомандующим китайской армии.

Тициан начал работу над картиной «Оплакивание Христа», когда ему было 83 года.

Джон Гленн, первый американский астронавт, в возрасте 77 лет вновь полетел в космос.

А Бертран Рассел* в 95 лет начал писать свою трехтомную автобиографию, на что ему потребовалось два года.

Х А Р И З М А

Кто теряет надежду, тот теряет самого себя.

Так что, не думайте, что вы опоздали. Потому что работа над собой всегда имеет смысл. Никогда не поздно чему-то научиться и в чем-то совершенствоваться. Самое лучшее вложение, которое вы можете сделать, это вложение в самого себя, потому что от таких затрат польза будет всем — вам, вашим сотрудникам, вашей семье, вашему окружению и в конечном счете миру. Если вам удастся хотя бы что-нибудь хоть сколько-нибудь улучшить, можете считать, что жизнь вами прожита не зря.

И поверьте мне, работа над собой отличается еще одной особенностью, о которой мы пока не говорили: она доставляет удовольствие.

Доставляет удовольствие замечать изменения к лучшему по реакции окружающих вас людей. Человек испытывает не поддающуюся описанию радость, когда обнаруживает, какой в нем таится потенциал. Потенциал, о существовании которого многие люди не подозревают или не верят в то, что смогут его когда-либо использовать. Узнавая, как благодаря изменению сознания, благодаря развитию имеющихся способностей можно кардинальным образом изменить свою жизнь, человек испытывает необыкновенные чувства. Эти же чувства вы испытываете, когда встаете рано утром и с радостью отправляетесь на работу, когда во время совещания все уважительно прислушиваются к вашему мнению, когда ваш сотрудник добровольно отодвигает на более поздний срок свой отпуск из-за того, что необходимо выполнить важный проект, когда окружающие без всякого напоминания выполняют ваши желания...

* Рассел, Бертран — 1872—1970 гг. — английский философ, логик, математик, социолог, общественный деятель — *Прим. пер.*

Вопросы для самопроверки

1. Что нового вы узнали из этой главы?

2. Что из изложенного в этой главе вам хотелось бы использовать?

3. Какие практические действия для этого вы должны предпринять?

4. План поэтапных действий:

5. Время, отводимое на реализацию каждого этапа:

6. Контроль за выполнением плана и подведение итогов:

2. Харизма

как объект исследования

Головной мозг - центральный пульт управления

Его вес едва достигает 1500 г, однако он определяет все в нашей жизни. Для функционирования ему требуется электрическое напряжение величиной около 0,1 вольта. В коре головного мозга более 10 млрд. нейронов и две дюжины медиаторов*. Количество так называемых внутренних связей, синапсов**, на несколько порядков больше, чем общее количество атомов во Вселенной. Мозг содержит около 3 трлн. единиц информации, что соответствует 10 млрд. страниц энциклопедического словаря или такому количеству книг, которые, если поставить их в ряд, составят 180 м.

* Нейрон — нервная клетка, основная функциональная структурная

единица нервной системы; медиаторы — трансммитеры, вещества, осуществляющие перенос возбуждения с нервного окончания на рабочий орган

" с одной нервной клетки на другую. — *Прим. пер.*

** Синапсы — специализированные функциональные контакты между возбудимыми клетками, служащие для передачи и преобразования сигналов. - *Прим. пер.*

Мы говорим о сложнейшей биологической структуре - о головном мозге человека. Он постоянно работает, обеспечивая все функции организма и участвуя в строительстве тела. Любая деятельность головного мозга воздействует через центральную нервную систему на соответствующие клетки организма. И хотя наша жизнь целиком зависит от работы головного мозга, мы склонны больше думать о принципе работы нашего персонального компьютера, чем о принципе действия нашего головного мозга. Такое сравнение вполне уместно, хотя главное отличие заключается в том, что человек думает, а компьютер производит расчеты. Кроме того, головной мозг человека в 10 000 раз превосходит компьютер по емкости.

Жизнедеятельность организма невозможна без участия головного мозга. Все механизмы, регулирующие деятельность организма, рождаются в головном мозге. Потоки нервных импульсов несут в головной мозг информацию о раздражениях, воспринятых органами чувств. Поступающая в головной мозг информация накапливается, систематизируется; осуществляется ее анализ и синтез. Головной мозг подобен центральному пульту управления, откуда осуществляется руководство действиями, мыслями и чувствами. Головной мозг — место пребывания духа — решает вопрос жизни и смерти. Когда прекращается регистрация колебаний биоэлектрических потенциалов головного мозга, человек считается умершим. Бесконечное количество связей между миллиардами нервных клеток обеспечивает жизнедеятельность организма человека. Насколько хорошо функционирует организм человека, т. е., здоров ли он, активен и оптимистически настроен, зависит от энергетического соотношения внутри головного мозга. Умственное, душевное и физическое здоровье определяется работой головного мозга.



У человека, испытывающего физическое напряжение, блокированы его умственные способности. Многое в жизни зависит от того, насколько часто мы находимся в состоянии напряжения. Многие наши проблемы являются результатом того, что мы постоянно торопимся, суетимся, принимаем неверные решения, по этой причине испытываем стресс и раздражение, наши силы истощаются и вскоре мы оказываемся вовлеченными в заколдованный круг, из которого некоторые не в состоянии вырваться. Старайтесь снимать напряжение, как можно чаще погружайтесь в альфа-состояние*. И тогда вы заметите, что становитесь спокойнее, энергичнее и работоспособнее! Остается только напомнить слова древних римлян: «Mens sana in corpore sano» - «В здоровом теле здоровый дух».

Мышление - это биоэлектрический процесс

Хотя нервная клетка (нейрон) меньше булавочной головки, она принимает сигналы, поступающие от рецепторов, перерабатывает их и в форме нервных импульсов передает к нервным окончаниям, контролирующим деятельность исполнительных органов. Это позволяет нам воспринимать окружающий мир, перерабатывать информацию, общаться с людьми и применять на практике усвоенные знания.

Ядро нервной клетки головного мозга можно сравнить с деревом, из центра которого отходит множество веток, так называемых дендритов, которые в свою очередь многократно разветвляются. Основная ветвь, называемая аксоном, связывает Дендриты и ядро клетки. На аксоне и дендритах имеются многочисленные пресинаптические нервные окончания, кото-

* В альфа-состоянии — состоянии расслабления — частота колебаний волн, исходящих от головного мозга, составляет от 7 до 14 Гц, в то время как в бета-состоянии — состоянии возбуждения — частота колебаний составляет 15—35 Гц. — *Прим. пер.*

рые содержат транзиттеры. Транзиттеры передают информацию дальше, производя импульс и перенося возбуждение с одной нервной клетки на другую, с нервной окончания на рабочий орган. Чем чаще будет возникать одна и та же мысль, тем быстрее будет функционировать связь между нервными клетками, поскольку в результате многократного повторения импульс будет проходить быстрее. Это можно сравнить с дорогой, которая постоянно расширяется и становится удобнее, потому что ею пользуются все чаще и интенсивнее. Сначала это была просто тропинка, потом узкая заасфальтированная улочка, позднее она превратилась в дорогу с интенсивным движением и, наконец, в скоростное шоссе.

**Постоянное повторение одной и той же идеи
превращается сначала в веру,
а затем в убеждение.**

Таким образом формируются определенные, свойственные конкретному человеку, стереотипы мышления. Так формируются привычки, которым мы следуем автоматически, не отдавая себе в этом отчета, и которые определяют наше поведение. Так формируются жизненные взгляды и позиции. Человек видит мир, воспринимает ту или иную ситуацию и окружающих людей под определенным углом зрения: если он настроен положительно, он все воспринимает в положительном свете.

Почему человек любит других людей? Потому что он любит самого себя. Он воспринимает себя положительно и переносит это отношение или эту установку на свое окружение.

Если только подумать, что у человека имеется примерно десять миллиардов нейронов, каждый из которых может осуществить невероятное множество контактов, выражающееся цифрой с 28 нулями, невозможно представить себе, какой могла бы быть производительность головного мозга при его полном использовании. Петр Кузьмич Анохин, профессор Московского Государственного университета, в 1973 г. на тор-

ественном вечере, посвященном 60-летию его деятельности области исследования головного мозга заявил, что возможности головного мозга человека безграничны.

В настоящее время стало возможным измерить разность напряжений в головном мозге. Большая разность напряжений в двух точках способствует более интенсивному кровоснабжению этого участка, что является следствием усиленной умственной деятельности. Это в свою очередь влияет на состояние окружающих тканей. Чрезвычайные условия приводят к изменениям в протекании психических процессов. Чрезвычайные условия возникают, когда человек остро переживает сильные эмоции: такие, как ужас, панический страх, счастье, непомерную радость, а также, когда человек выполняет релаксационные упражнения, медитирует и т. п. Между деятельностью головного мозга и физическим состоянием существует тесная взаимосвязь, отсюда следует, что все эмоциональные состояния человека влияют на его физическое самочувствие.

Здоровье, активность и успех в той же мере зависят от головного мозга, что и болезнь, вялость и неудача.

Взаимосвязь между головным мозгом и телом доказана. Поэтому физическая активность может воздействовать на эмоции.

Попробуйте убедиться в этом сами, когда у вас будет плохое настроение. Выпрямитесь, присядьте, попрыгайте на корточках по комнате, сделайте наклоны или попрыгайте то на одной, то на другой ноге.

Ну, и как вы себя теперь чувствуете? В том, как человек обращается с собой и своим окружением, большую роль играет энергетическая структура, те отношения, которые складываются между отдельными участками головного мозга. Эта энергетическая структура имеет решающее значение, так как она определяет эмоциональное состояние человека, его поведение, его отношение к жизни и к тем или иным вещам.

Следует помнить, что во время эмбрионального развития человека происходит постепенное усложнение головного мозга.

Сначала он соответствует мозгу рептилий, затем — низших млекопитающих и, наконец — высших млекопитающих. Именно он содержит отделы, ответственные за речь и за абстрактное и образное мышление. За последние полмиллиона лет головной мозг человека прошел путь стремительного развития, что представляет собой уникальное явление в истории эволюции. При этом, по-видимому, вновь возникшие сложные структуры соседствуют в нем с примитивными. И в этом, возможно, заключается причина многочисленных конфликтных ситуаций. Нашими умственными функциями управляет высоко развитая часть головного мозга в то время как эмоциональная жизнь, видимо, продолжает определяться относительно примитивной системой. Это расхождение создает определенные трудности.

**В конфликте между разумом и чувством всегда
побеждает чувство.**

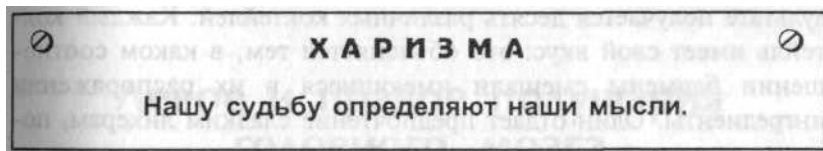
Развитие свойств характера

Индивидуальная манера поведения, например, то, как человек реагирует на внешние раздражители, объясняется строением головного мозга. В головном мозге существуют своего рода «стрелки» и от их положения зависит, легко ли человек возбуждается или он реагирует на неприятные ситуации более спокойно, способен ли человек принимать взвешенные продуманные решения или он действует спонтанно. Биологические явления, происходящие в головном мозге, служат индикатором. Люди эмоциональные, легко выходящие из себя, взрывающиеся по малейшему поводу, по сути дела отличаются большой гибкостью, у них очень подвижное энергетическое поле. Меньшей гибкостью обладает человек, склонный придерживаться твердых установок, действующий обдуманно и невозмутимо, которого не так-то просто выбить из колеи. Следует учитывать и фактор возраста. С годами подвижность

энергетического поля уменьшается; характерным становится проявление стереотипов в мышлении. При нагрузках, выходящих за пределы обычных, особенно при стрессовых ситуациях, реакции головного мозга могут быть предельными: от ступора до гиперактивности.

Структура сознания

Все начинается с мысли. Отнюдь не судьба определяет нашу жизнь. В головном мозге накапливаются наши впечатления, все мысли и ощущения. Наш мозг просто выполняет функции принимающего устройства сформировавшихся мнений. Это означает, что в мозге бесконтрольно накапливается все, что мы слышим, видим, чувствуем и думаем.



Сравните головной мозг новорожденного с чистой аудиокассетой, на которой ничего не записано. Все, абсолютно все, что слышит младенец с первого дня жизни, регистрируется головным мозгом. Только когда человек приобретает знания и опыт, позволяющие ему самому решать, что ему следует оставить в памяти, и когда он в состоянии применять накопленные знания, он обретает способность управлять своими мыслями. Он сам определяет, что ему нужно воспринять (ведь это влияет на него), что он должен пополнить или усовершенствовать, а от чего ему следует отказаться. Осознание этого определяет содержание его мыслей и вместе с этим решающим образом сказывается на его жизни, на достигаемых им результатах, на состоянии его здоровья, на том, насколько ему удастся самореализоваться. Подумайте как-нибудь, влиянию кого или чего вы, возможно, до сих пор неосознанно, поддаетесь!

хаоса. Упрощенно говоря, люди, у которых доминирующим является левое полушарие, больше в своих действиях руководствуются разумом, а люди, у которых доминирующим является правое полушарие, больше руководствуются эмоциями.

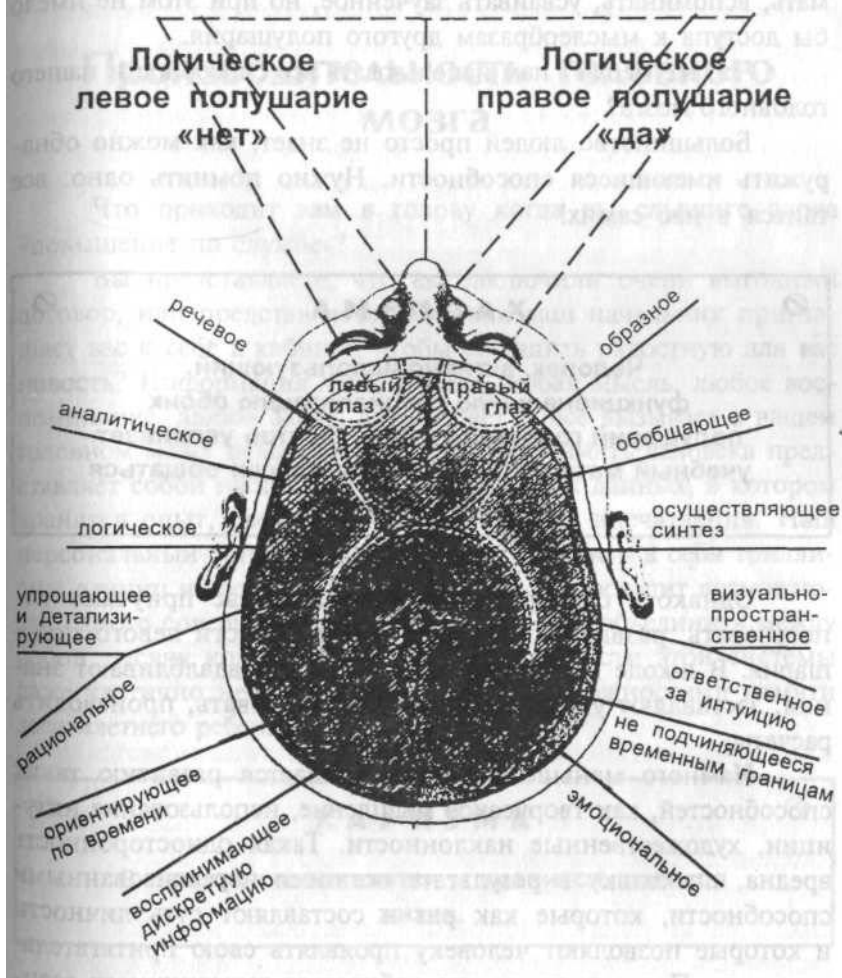
Кстати, интересно, что люди, у которых сильно проявляется доминирование того или иного полушария, склонны к отрицанию собственной противоположности. Чем больше выражено доминирование, тем сильнее проявляется отрицание. И это объясняет, почему часто один человек совершенно не может понять другого. Оптимальным является гармоничное взаимодействие обоих полушарий.

Сперри, как и другие ученые, пришел к выводу, что в каждом человеке заложены все способности, однако они часто остаются нереализованными. Если у человека испытывают нагрузку оба полушария, то автоматически при использовании одного полушария происходит тренировка другого. Так, студенты-математики с успехом могут заниматься музыкой и наоборот. Кроме того, исследования показали, что использование многих функций головного мозга улучшает память и мыслительные способности. Итак, из сказанного можно сделать следующий вывод: чрезвычайно важно поддерживать как физическую, так и умственную активность. Уже в течение многих лет я придерживаюсь мнения, что

постоянное стремление шалить себя - кратчайший путь на кладбище!

Такие ученые, как Орнштайн, Цайдель, Блок особенно интенсивно занимались изучением межполушарной организации психических процессов. Результаты их исследований подтвердили выводы, сделанные Р. Сперри. Однако стремление разделить всех людей на тех, у кого доминантным является левое полушарие, и на тех, у кого доминантным является правое полушарие, поддерживают далеко не все ученые. По их мнению, хотя при осуществлении одних психических функций главенствует левое, а других - правое полушарие, в целом оба полушария наделены способностью осуществлять все функции. В таком случае так называемая доминантность правого полушария больше не может служить оправданием проблем с ма-

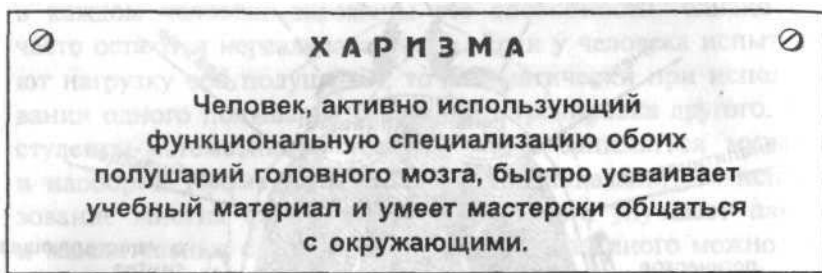
Наш головной мозг



тематическими расчетами. Если бы можно было разделить головной мозг на два независимых друг от друга полушария, то каждое полушарие имело бы свое собственное индивидуальное сознание, каждое полушарие могло бы чувствовать, воспринимать, вспоминать, усваивать заученное, но при этом не имело бы доступа к мыслеобразам другого полушария.

Что же мешает нам использовать все способности нашего головного мозга?

Большинство людей просто не знает, как можно обнаружить имеющиеся способности. Нужно помнить одно: все таится в нас самих!



Однако с самого раннего возраста нас приучают использовать, развивать и выявлять способности левого полушария. В школе царит зубрежка, ученикам вдалбливают знания, заставляют учить наизусть, анализировать, производить расчеты.

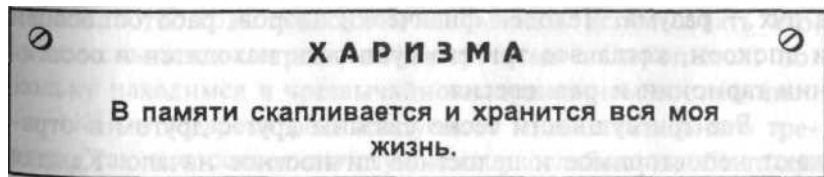
Намного меньше значения придается развитию таких способностей, как творческое мышление, использование интуиции, художественные наклонности. Такая односторонность вредна, поскольку в результате остаются нереализованными способности, которые как раз и составляют суть личности и которые позволяют человеку проявлять свою притягательную силу. Поэтому так важно добиваться гармоничного взаимодействия обоих полушарий; только при этом условии мы станем целостной личностью. Тогда не будут независимо друг от друга проявляться отдельные качества нашей личности, а мы будем действовать как целостная личность. Благодаря

этому автоматически изменятся и наши взгляды: мы будем замечать не только отдельные разрозненные части и области, а будем воспринимать мир как единое целое.

Производительность головного мозга

Что приходит вам в голову когда вы слышите слова «повышение по службе»?

Вы представляете, что вы заключили очень выгодный договор, или представляете себе, как ваш начальник приглашает вас к себе в кабинет, чтобы сообщить радостную для вас новость? Информация любого рода, любая мысль, любое воспоминание, любой запах, любой цвет — все вызывает в вашем головном мозге целый ряд ассоциаций. Память человека представляет собой настоящий гигантский банк данных, в котором хранятся опыт, сведения, мысли, чувства, впечатления. Наш персональный банк данных способен вместить в себя триллионы единиц информации, что намного превосходит возможности самого совершенного компьютера. Если объединить между собой тысячу компьютеров IBM, возможности этой системы даже частично не могут сравниться с возможностями памяти десятилетнего ребенка.



Знаете ли вы, что исследователи деятельности головного Мозга и психологи считают, что человек использует возможности головного мозга лишь на 10%, а остальные 90% остается невостребованными? Современные исследователи головного мозга пришли к выводу, что мы вообще используем

лишь незначительную часть клеток мозга. Представляете, каким потенциалом вы располагаете? В использовании интеллектуального потенциала не существует ограничений. Нарисуйте в своем воображении картину того, как может выглядеть ваше будущее через пять, десять или двадцать лет при условии, что вы не будете себя больше ограничивать. Менеджер, обладающий харизматическими качествами, должен во все возрастающем объеме использовать возможности своего головного мозга. Это позволит ему легко и быстро запрашивать из своей памяти всю необходимую информацию, находить решения проблем и разрабатывать новые стратегии.

Чтобы вы получили представление о производительности нашего головного мозга, приведем маленький пример: если в течение 100 лет каждую секунду вводить в головной мозг 10 единиц информации, то используется лишь десятая часть объема его памяти — так считает д-р Марк Розенцвейг из Парижа.

Человек как единое целое

С точки зрения религии дух божествен, а душа -мыслит и чувствует. По Платону человек состоит из смертного тела, бессмертного принципа и смертной души. С медицинской точки зрения, душа является синонимом психики, а дух - разума. Человек физически здоров, работоспособен и спокоен, когда все три его сущности находятся в состоянии гармонии и равновесия.

Все три сущности тесно связаны друг с другом и отражают неповторимое и целостное личностное начало. Каждая сущность влияет на остальные. Это означает, что душа воздействует на тело и дух, тело - на дух и душу, а душа — на дух и тело.

Так что же мы можем сделать, чтобы добиться оптимального соотношения и взаимодействия между всеми тремя сущностями? Самым лучшим способом для достижения этого

является медитация, так как в это время вы по-настоящему снимаете с себя напряжение, лучше воспринимаете свой внутренний голос и заряжаетесь энергией, и уже это оказывает чрезвычайно благоприятное воздействие. Но еще важнее то, что в таком состоянии вы можете «программировать» свое подсознание. Вы можете внедрять в него свои цели, вы можете также при помощи положительного внушения нейтрализовать разрушительный образ мыслей. В подобном состоянии расслабления менеджер, к примеру, рисует в своем воображении процесс предстоящих переговоров. Он видит, как принимаются его аргументы, как заказчик подписывает договор, не внося в него никаких изменений. Спортсмены задолго до соревнований мысленно представляют себе, как первыми приходят к финишу. Артисты, достигая состояния расслабления или грез наяву, слышат аплодисменты после своего успешного выступления. Студенты используют гармоничное соотношение и взаимодействие разных уровней своей сущности, чтобы легче усвоить учебный материал и наилучшим образом вспомнить его на экзамене.

Между тем результаты исследований доказали, сколь мощной является сила духа. Благодаря расслаблению расширяется поле зрения, человек в состоянии глубокого расслабления обретает способность целостно воспринимать события и явления. Дух обретает свободу, ограничения, чаще всего установленные самим человеком, исчезают. И благодаря этому человек получает доступ к огромному потенциалу, который есть у каждого. К сожалению, мы не можем использовать его, когда испытываем стресс, когда суетимся и торопимся, поскольку находимся в чрезвычайно напряженном состоянии.

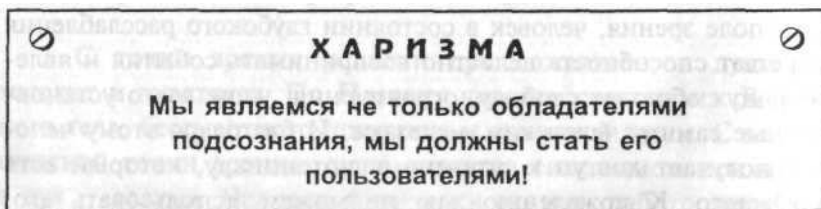
Как и во время рекомендуемого мной ментального тренинга, так и в состоянии глубокого расслабления оба полушария головного мозга достигают гармоничного равновесия. В результате возникает тесная связь между разумом, физическими силами и творческими порывами. В таких условиях наши Работоспособность и творческая активность достигают наивысшего уровня, мы испытываем счастье во всем его объеме. Лишь единицы могут утверждать, что часто переживают такое

в состоянии бодрствования, когда активно работает главным образом левое полушарие головного мозга.

Когда тело, дух и душа тесно взаимодействуют, мы способны превзойти себя, мы можем добиться невероятных результатов, поскольку ничто не мешает активизации наших внутренних сил. В подобном состоянии мы можем даже избавиться от вредных привычек и пагубных пристрастий. Достаточно сказать, что таким образом я в течение многих лет помогал избавиться от тяги к табакокурению: благодаря методу глубокого расслабления от вредной привычки отказались 14 000 курильщиков!

Сознание против подсознания

Человеческое существо можно сравнить с айсбергом: верхняя видимая треть соответствует сознанию, средняя треть - подсознанию и нижняя треть — первобытному знанию (празнанию).



На этом третьем уровне концентрируется вся информация, накопленная человечеством в ходе эволюции. Сколь бы неправдоподобным это не казалось, но мы действительно знаем все. Но лишь единицам дано получить доступ к этим празнаниям. Сократ говорил, что, по существу, **человеку не нужно ничему учиться.**

У нас уже все есть, нам только нужно это вспомнить. Мы утратили веру в себя, веру в свое первобытное знание. Как часто мы чувствуем себя отданными во власть обстоя-



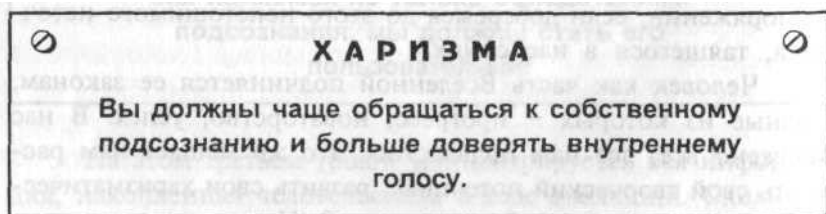
тельств, беспомощными, отчаявшимися, не знающими, какое решение принять. Если бы мы смогли добраться до тающих в нас празнаний, то смогли бы воспользоваться знанием, накопленным человечеством. Самые глубокие слои подсознания связывают нас со всей Вселенной. Мы все будем иметь в своем распоряжении, если доберемся до этого неистощимого источника, тающего в нас самих.

Человек как часть Вселенной подчиняется ее законам, главные из которых — прогресс, новаторство, успех. В нас заложено все, все нам подвластно. Что же мешает нам раскрыть свой творческий потенциал, развить свои харизматические способности и добиться успеха? Наше сознание или, говоря иначе, наше «я», наша склонность все подвергать оценке, критике и сомнению и прежде всего наш рассудок, который препятствует и часто совсем не допускает хотя бы любое малейшее изменение в нашей жизни.

Задача разума - защищать нас от опасностей. Это объясняет, почему так сложно осваивать что-то новое. Разум кон-

третирует каждую мысль, каждое действие. Он ориентируется на то, что ему знакомо, что положительно себя зарекомендовало. Все, к чему мы привыкли и что нам явно не наносит вреда, с точки зрения разума является подходящим. Все новое несет в себя опасность, поскольку мы не имеем опыта, с ним связанного. Поэтому рассудок говорит нам «НЕТ», и мы не предпринимаем ничего, чтобы двигаться вперед. В результате на пути прогресса становится барьер. Мы ведем себя, следуя известным стереотипам, шагаем проторенными путями. Ни осознание того, что мы топчемся на одном месте, ни неудачи не заставляют нас пересмотреть или даже изменить свое поведение. Подобно трамваю, который катится по давно проложенным рельсам, мы в своих мыслях и действиях движемся по имеющему четкие границы и неизменяемому руслу. Многие люди готовы скорее умереть, чем отказаться от подобного образа действий. Лучше уверенно пойти ко дну, чем, подвергаясь опасности, идти неизведанными путями. Лучше довольствоваться малым, быть середнячком, чем осмелиться на что-то новое.

По причине этих ограничений, которые мы себе сами ставим, мы вынуждены вновь и вновь бороться с одними и теми же проблемами и допускать одни и те же ошибки. Поэтому большинство наших хороших замыслов и начинаний не имеют шанса претвориться в дела.



Да здравствует разум!

В мире, где ориентируются на разум, это не вызывает удивления.

Разум держит все под контролем, в противном случае говорят «человек потерял разум», «он не в своем уме». Принято призывать «быть благоразумным». Подсознательно разум управляет мыслями, для многих людей разум является мерилом всего. Прислушиваясь к голосу разума, человек не сворачивает с надежного и привычного пути. Он предпочитает до конца своей трудовой деятельности оставаться руководителем отдела, чем добиваться более высокой должности. Если человек не предпринимает никаких попыток, не идет на риск, он избегает опасностей и неудач. В результате у него формируются твердые убеждения, базирующиеся на принципах оценки и осмысления. Все немедленно подвергается оценке, и разум, руководствуясь известными критериями, определяет это как плохое или хорошее. В конечном счете твердые убеждения придают человеку уверенность и позволяют ему испытывать приятное чувство правоты. Не случайно суфии* и мистики* считают разум дьяволом, который испытывает потребность быть всегда правым.

Человек утратил свои корни. Он отождествляет себя с разумом, ЯВЛЯЕТСЯ разумом вместо того, чтобы ИСПОЛЬЗОВАТЬ разум, «включать» его, чтобы понять и осознать реальность. Разум жизненно необходим, но он является лишь инструментом, который мы должны применять с определенными целями для собственного блага, а не для установления самому себе ограничений, так как в этом случае определенные рамки означают, что мы не верим в то, что способны на большее. Разум держит нас в руках, не позволяет нам расти.

Попробуйте сравнить свою жизнь с деревом. Где находится дерево вашей жизни? Как оно выглядит? Это мощная ель, которая тянется вверх, или скорее чахлая искривленная сосна?

Суфии — приверженцы суфизма — мистического течения в исламе. Суфии стремятся к интуитивному познанию: «озарениям», экстазу, достигаемому путем особых танцев или бесконечного повторения молитвенных формул. Мистицизм ~ умонастроение и учение, исходящее из того, что подлинная реальность недоступна разуму и постигается лишь интуитивно — экстатическим способом. — *Прим. пер.*

Человек мог бы быть совершенным, подобно машине, которая хорошо отлажена и бесперебойно функционирует.

- Какая программа работает в вас?
- Насколько хорошо вы отлажены?
- Кто заложил в вас и составил программу, по которой вы действуете?
- Как у вас обстоит дело с программированием?
- На что вы запрограммированы? На успех или на неудачу?

Из курса естествознания нам известно: дерево должно тянуться к свету и расти вверх. А человек сам себя ограничивает, предоставляя разуму контролировать свою жизнь, позволяя чахнуть в зародыше своим талантам и способностям, становясь маленьким и незаметным. Человек удобно устраивается в этом маленьком, внешне надежном и защищенном мире вместо того, чтобы отправляться к новым берегам.

Не оставайтесь заурядностью, не позволяйте себе затеряться в общей массе, не дайте захиреть своим способностям. Станьте тем, кем вы есть:

**человеком, который может что-то привести в движение в нашем мире,
человеком, который может повлиять на мысли и действия других людей,
человеком, обладающим покоряющими окружающих качествами,
человеком, наделенным харизмой!**

Таким, к примеру, каким является глава «Дойче Банка» Рольф-Эрнст Бройер. Хотя профессионалы утверждают, что он не обладает сильной властью внутри фирмы, он обладает способностью «заводить любой механизм». «Г-н Кошелёк», как его часто называют, давно убедился в преимуществах торговли при помощи компьютеров, у него сложились в этом отношении четкие представления, он опередил других. Он сумел постепенно преодолеть сопротивление, направленное против его проекта, сумел убедить своих противников и осуществить свои замыслы. Перелом в общественном мнении произошел не

под влиянием фактов. Рольф-Эрнст Бройер достиг этого благодаря своим личностным качествам, благодаря своей харизме. «Он произнес экспромтом такую зажигательную речь, что мигом всколыхнул скучающую публику», — с уважением отзывался о нем один банкир.

Подсознание - наш персональный компьютер

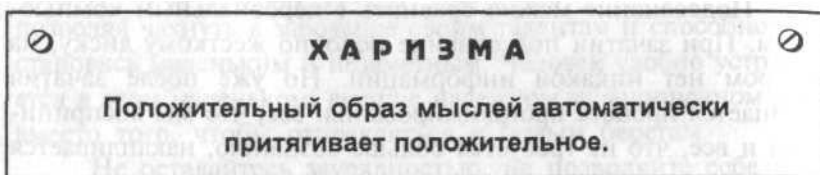
Подсознание можно сравнить с персональным компьютером. При зачатии подсознание подобно жесткому диску, на котором нет никакой информации. Но уже после зачатия начинается процесс программирования: все, что мы воспринимаем и все, что не требуется больше сознанию, накапливается в подсознании. Доказано, что младенец во чреве матери осознает, желанный он или нет. Известно также, что приятные и ничем не омраченные переживания и впечатления матери во время беременности положительно влияют на развитие плода, благодаря чему уже на этом раннем этапе развития могут пробуждаться определенные способности, например, любовь и способности к музыке.

Весь опыт, который вы накопили к моменту чтения этих строк, осел в вашем подсознании. Подсознание управляет всей нашей жизнью: как функциями организма и обменом веществ, так и эмоциями и настроением.

В каждый момент нашей жизни на нас воздействует несметное количество информации. Но мы воспринимаем и усваиваем не все. Решение о том, что следует воспринимать нашей памяти и нашему подсознанию, принимается в доли секунды. Информация почти автоматически сортируется и запоминается. Она отфильтровывается в соответствии с тем, что подходит уже имеющимся программам в виде знаний, опыта, точек зрения, и добавляется к ним. Новая информация опознается соответствующим отделом памяти и автоматически совмещается с преобладающим в нем чувством. И это вновь

побуждает нас действовать соответствующим образом. В результате получается, что наши эмоции и наши реакции не случайны, а уже заранее запрограммированы. Однажды усвоенный отрицательный стереотип мышления становится причиной трудностей физического и душевного характера, а также того, почему мы не двигаемся вперед и не добиваемся успеха. Прочно осевшая положительная программа является гарантией того, что мы всегда выбираем самые благоприятные возможности, распознаем самые выгодные шансы и не сворачиваем с пути, ведущего к успеху.

Какой стереотип мышления преобладает у вас?



Пример.

Вы уютно расположились в кресле, и наслаждаетесь тихим летним вечером. В это время звонит телефон. Вы предполагаете, что звонит ваш старый друг. В предвкушении приятной беседы вы снимаете трубку, однако в ответ на ваше «Слушаю Вас» откликается не ваш друг, а ваш начальник. Вы чрезвычайно удивлены. «Еще ни разу не было, чтобы он звонил мне в это время», - думаете вы. В голове у вас мгновенно проносятся самые разные мысли: «Почему он звонит мне домой? Что-то случилось? Уж не допустил ли я какой-нибудь промах?» У вас происходит резкий выброс адреналина в кровь, вы начинаете быстро, прерывисто дышать, сердце от волнения готово выскочить из груди. Начальник говорит, что хотел бы завтра утром поговорить с вами у себя в кабинете перед заседанием правления. От этого сообщения вам становится совсем плохо, вы коротко сдавленным голосом подтверждаете, что явитесь завтра утром в его кабинет. Вечер испорчен. Вы вспоминаете, какие вопросы намечались для обсуждения во время завтрашнего заседания правления, размышляете о том, что вы могли забыть или сделать не так,

как следовало. Чем больше вы думаете, тем больше теряетесь в догадках и ощущаете большую неуверенность. «Ведь должна же быть какая-то причина, по которой старик вдруг позвонил мне вечером и вызвал к себе перед заседанием? Что же я сделал неправильно?» Вы задаетесь вопросом, не было ли ваше давешнее предложение по поводу капиталовложений за границей слишком рискованным. Ночь проходит для вас мучительно. Когда на следующее утро вы сидите напротив своего начальника, то испытываете сильное внутреннее напряжение и вообще чувствуете себя отвратительно. Еще до того, как он начал говорить, вы объясняете, что, конечно, можете предложить другой вариант, касающийся капиталовложений за границей, если представленные документы не одобрены. Начальник с удивлением смотрит на вас, он явно сбит с толку. Тем не менее, придя в себя, он спрашивает, готовы ли вы возглавить крупнейшее отделение фирмы в Гонконге? Вы чрезвычайно удивлены и, заикаясь, даете свое согласие.

Две недели спустя шеф сообщает вам, что в Гонконг отправляется сотрудник гамбургского филиала фирмы.

Ваша реакция, ваша неуверенность в себе заставила его еще раз подумать над своим решением. В результате он пришел к выводу, что вы все-таки неподходящая кандидатура, поскольку вести переговоры с азиатскими деловыми партнерами может только абсолютно уверенный в себе и независимый в своих суждениях человек. Пересмотреть свое решение его заставила ваша неуверенность в себе. Он перестал видеть в вас рассудительного и уверенного в себе предпринимателя.

Как же возникла такая ситуация?

Следствием вашей негативной оценки вечернего звонка начальника стала негативная реакция. Если бы вы восприняли сообщенную информацию нейтрально — а от вас собственно требовалось немного раньше прийти на работу — вы бы вели себя иначе. Вы бы чувствовали себя намного увереннее и вероятнее всего, заняли предлагаемый вам пост.

Чем более позитивно вы настроены, тем больше поступающая информация связывается у вас с положительными эмоциями, тем более положительной бывает ваша реакция на

нее. Если бы вы порадовались тому, что ваш начальник звонит вам домой, тогда бы ваша реакция, а соответственно и реакция вашего шефа были бы совершенно иными. Как складывается наша жизнь, зависит от того, какая программа заложена в наше подсознание.

Подсознание является исполнителем. В этом-то и заключается главная проблема. Подсознание выполняет любой приказ, независимо от того, насколько он разумен, независимо от того, исходит он от вас или от другого человека. Подсознание в отличие от сознания, от разума не выполняет контролирующие функции, оно является абсолютно преданным молчаливым слугой. Оно работает подобно машине, не различая, что хорошо, а что плохо, что окрашено в черный, а что в белый цвет, что дарит счастье, а что таит в себе горе. Соответствующая программа начинает функционировать совершенно автоматически в зависимости от того, какой рычаг приводится в действие. А посему закладывайте в свое подсознание правильную программу!

**Подсознание - строительная площадка жизни и
рабочее помещение души - стремится
реализовать каждую мысль.**

Вот почему нет ничего удивительного в том, что некоторые люди бывают несчастливы и в десятом браке. Пока их внутренняя программа остается неизменной, вновь и вновь возникает один и тот же конфликт взаимоотношений, попадись им даже идеальный спутник жизни. Неизбежным результатом все равно будет развод. Тот, кто постоянно конфликтует со своим руководством, на кого беззастенчиво сваливают все дела коллеги, кого никогда не хвалят за достигнутые результаты, должен задаться вопросом, какую программу он заложил в свое подсознание.

У человека спокойного, уравновешенного, не испытывающего напряжения все отделы сознания более проницаемы, чем у человека зажатого, испытывающего постоянный стресс.

Это означает, что между отдельными уровнями нашего «Я» — сознанием, подсознанием и празнанием — благодаря большей проницаемости границ, существует более тесная взаимосвязь. Гармоничное взаимодействие всех уровней человеческой сущности позволяет с большой легкостью разрабатывать новые идеи и творческие планы и находить более оптимальные решения проблем.

Изменения начинаются в голове

Звучит это легко, но на самом деле это сложный процесс.

Все сведения, которые вы узнали за свою жизнь до сего момента, весь полученный опыт как в хорошо функционирующем компьютере накопились в вашей памяти, сознании и подсознании. Однако они осели там не в виде груза нейтрального характера, они снабжены определенными оценками и связаны с конкретными эмоциями. Если вы, будучи ребенком, обожгли пальцы, прикоснувшись к горячей печке, в вашем подсознании отложилась ассоциация «печка - боль». И когда бы вы ни имели дела с печкой, эта программа сразу начинает действовать, в результате вы будете проявлять особую осторожность.

Прочно закрепившиеся негативные стереотипы мышления осложняют жизнь, становятся причиной физических и душевных проблем, неудач как в личной, так и профессиональной жизни. Все, что до сегодняшнего дня зафиксировано нашим сознанием, хранится в подсознании. В соответствии с этими «данными» вы являетесь тем человеком, каковым себя считаете. Иначе говоря, у вас создалось определенное представление о самом себе. Вы ведете себя в соответствии с этим представлением, а результат своих действий вы увидите, если произведете мысленную инвентаризацию своей жизни и дадите оценку своему положению на данный момент. Вы получите то, что представляете себе, вы таковы, каковым себя считаете. Вы являетесь отражением собственноручно созданной реальности! ^се зависит от ваших установок.

Вы являетесь тем, кем себя считаете

ЕСЛИ ВЫ верите в то, что договор будет подписан, значит, он будет подписан; если вы верите в свой успех, вы его добьетесь. Если вы верите в то, что больны, вы рано или поздно заболите, поскольку носите в себе представление о болезни. Почему кажется, что некоторые люди никогда не болеют? Потому что в своих внутренних представлениях они ориентируются на здоровье. Это внутреннее представление побуждает человека интуитивно делать то, что полезно для здоровья. Что делает человека неудачником? Не разовая неудача, а представление о том, что он не сможет с чем-то справиться, что он потерпит провал. И затем это представление становится действительностью. Представление о самом себе, которое сложилось у вас, управляет вашим поведением. Все, что вы переживаете, носит субъективный характер. Головной мозг является органом системы выживания, так бы я это назвал! Он запрограммирован на успех или на разрушение в зависимости от того, какие данные вы в него ввели. Этот процесс подобен тому процессу, который происходит в компьютере: входные данные задают результат.

Задайте себе вопрос: на что запрограммирован мой головной мозг? На успех или на неудачу? На здоровье или на болезнь? На любовь или на борьбу?

Мысли являются нашей судьбой. Если кто-то думает, что он - неудачник, он и ведет себя как неудачник, и не вызывает удивления то, что окружающие обращаются с ним как с неудачником. Что делает менеджера преуспевающим? Представление об успехе. Только подумайте, какое воздействие на то, испытывает ли человек счастье или добивается ли он успеха, оказывает одно лишь представление об этом. Организм вырабатывает соответствующие гормоны! Вы великомерно себя чувствуете, испытываете подъем и в полном объеме используете свои способности. Что еще мешает вам увидеть в себе добивающуюся успеха харизматическую личность? Ничто, кроме вашего рассудка: этот постоянно нахо-

дящийся на чеку контролер не желает никаких перемен. Не позволяйте ему контролировать себя! Решайтесь на успех, реализуйте свои способности, станьте человеком, добивающимся успеха!



Если вы хотите внести в свою жизнь изменения, то это можно сделать только в том случае, если вы измените свои внутренние установки. Возможно изменить все, что вам бы хотелось. Для этого достаточно лишь изменить свою внутреннюю программу.

Опыт и впечатления, которые отложились у вас как негативные, нужно «переписать», придав им положительный характер.

Это произойдет, если вы сумеете трансформировать мыслительное поле при помощи целенаправленных рассуждений, а еще лучше при помощи формул самовнушения, медитации, а также сознательных действий. Представьте себе аудиокассету, на которую вы записали какую-то музыку. Эта музыка вам больше не нравится и вы хотели бы послушать что-то другое. В этом случае вы просто стираете старую запись и делаете новую. Точно так же обстоит дело с нашим внутренним программированием.

Результаты исследований показали, что осмысление и толкование любой ситуации чаще всего происходит в правом полушарии головного мозга, т. е. в этом процессе активное участие принимают эмоции. У более рассудительных людей в любой ситуации большую активность проявляет левое полушарие, в этом случае оценки бывают трезвыми, а решение — более взвешенным.

Сила мыслей

Для формирования сознания формулировки типа «Что бы ты ни делал, мой мальчик, ты добьешься успеха!» имеют такое же важное значение, как и материнское молоко для физического развития ребенка. Арнольд Шварценеггер, к примеру, является живым подтверждением благотворного воздействия таких слов: мать при любой удачной возможности подбадривала его такими словами. Не каждого в семье с малых лет поддерживают таким образом, укрепляя веру в свои силы. Большинству детей приходится выслушивать замечания и упреки. Нередко, добиваясь от детей послушания, родители прибегают к методу «кнута и пряника». Часто таким детям всю жизнь приходится с большим трудом восстанавливать веру в себя и свои способности, и далеко не всем хватает времени и сил, чтобы избавиться от неудачной, носящей негативный характер программы, которая была заложена в них в детстве. Если, конечно, они понимают в чем корень зла, и пытаются его «вырвать».

**Мысли формируются и развиваются
в подсознании под воздействием самого
человека или под влиянием извне.**

Тот, кто знает, как функционирует система, может ее изменить. Представления о самих себе у детей, которых в детстве мотивировали как Шварценеггера, носит настолько сильный положительный характер, что нет силы, которая смогла бы их, уже повзрослевших, заставить свернуть с избранного пути. Ничто не может разрушить то положительное представление, которое у них сложилось о самих себе. И, к сожалению, обратное происходит точно так же: если родители считают, что их ребенок медленно соображает, то ребенок начинает верить, что он действительно тугодум, ведет себя соответствующим образом и однажды приходит к убеждению, что он и вправду ни на что не способен.

Наши представления о нашей жизни прочно закрепляются в нас. И вам следует раз и навсегда понять, что только вы сами создаете эти представления и способствуете их укреплению.

Мы сами несем ответственность за все сферы своей жизни, за свои способности, за каждую проблему и любую ситуацию, которая доставляет нам радость или огорчение. Один считает, что ему не даются иностранные языки, другой не сомневается в том, что он прирожденный спортсмен, ваша дочь видит себя высокооплачиваемой супермоделью... Все происходит в соответствии с нашими представлениями.

Сейчас не надо думать о том, как бы у вас сложилась жизнь, знай .вы об этом пять, десять или двадцать лет назад. Этого делать не стоит, ибо прошлое не вернешь. Лучше устремите свой взгляд в будущее, потому что теперь вы можете повлиять на то, как оно сложится.

Что вы думаете о себе? Это основополагающий вопрос! Ваша будущая жизнь зависит от вашей веры в собственные способности и вашего отношения к самому себе. Запишите, во что вы верите, что вы умеете, кем себя считаете, чего хотите достичь. Не жалейте времени на ответы на эти вопросы, записывайте все мелочи и подробности, только тогда вы получите наиболее полное представление о самом себе. Возможно, результат удивит вас...

Итак, анкета на тему: **Кто я такой?**

- Какое представление сложилось о себе у меня самого?
- Какими способностями я обладаю?
- Какими способностями мне бы хотелось обладать?
- Могу ли я добиться того, что наметил сделать?
- Если да, то почему?
- Если нет, то почему?
- Являюсь ли я победителем?
- Каких побед (успехов) я добился?
- Какие мои качества особенно ценят мои родители, учителя, братья и сестры, друзья и знакомые?
- Какие мои качества совершенно не нравятся моим родителям, учителям, братьям и сестрам?
- Каким я был в школе, в институте (оценки/поведение)?

- Что мне всегда хотелось делать?
- Что из этого мне удалось реализовать?
- Что не удалось реализовать и почему?
- Достиг ли я всего, чего хотел в профессиональном плане к настоящему моменту?
- Каковы три основные черты моего характера?
- Каково мое принципиальное отношение к жизни?
- Каков мой жизненный девиз?

Хорошо знать и правильно воспринимать себя чрезвычайно важно. Ясное осознание своих мыслей, установок, жизненных ценностей, целей, достоинств и недостатков поможет вам в дальнейших действиях.

Поэтому, не откладывая, определите пять лучших черт своего характера. А теперь постарайтесь определить пять главных недостатков.

А сейчас я обращусь к вам с таким вопросом: чем вы живете? Своими достоинствами или своими недостатками?

Как вы хотите использовать свои сильные стороны, если они вам даже не известны? Каким образом вы хотите избавиться от недостатков, если вы их не знаете?

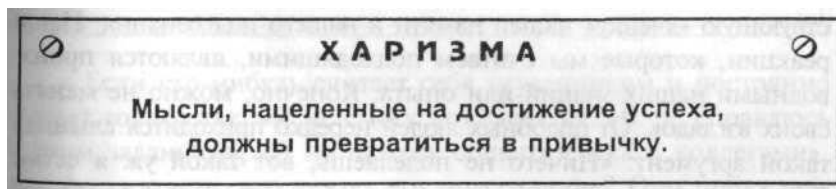
Человек может добиться значительных результатов, только тогда, когда он хорошо себя знает, признает и любит себя. Тот, кто не знает и не ценит собственные положительные качества, не может определить их наличие у других людей и оценить их по достоинству.

Любое представление, которое у нас формируется, запечатлевается в нашем подсознании и определяет наши действия. Поэтому наша жизнь складывается отнюдь не в соответствии с тщательно продуманными планами, как нам хотелось бы думать. Гораздо в большей степени на наши действия и реакции влияют стереотипы мышления, привычный образ мыслей. Чем чаще у нас возникает одна и та же мысль, тем прочнее она оседает в головном мозге, тем более автоматический характер приобретают соответствующие реакции. Поэтому нам следует интенсивнее заниматься своими сильными сторонами, а не сосредоточивать внимание на своих недостатках. Мысли, появив-

шейся в первый раз, вероятно, трудно оставить глубокий след. Ей еще нужно проложить свой путь. Повторение одной и той же мысли со временем превращает его в широкое скоростное «шоссе». По одному и тому же пути мы всегда идем автоматически; у нас формируется привычка, программа прочно закрепляется.

**Постоянное повторение одной и той же мысли
превращается сначала в веру, затем
в убеждение.**

Нашу жизнь в гораздо большей степени, чем нам хотелось бы и чем мы это осознаем, определяют привычки. Благодаря большому количеству положительных привычек жизнь у человека может сложиться удачно и счастливо. Тому, у кого с малых лет в кровь и плоть вошла мысль о том, что, чем бы он ни занимался, он обязательно добьется успеха, все удастся, так как у него формируется автоматизм. Шварценеггер верит в себя. Эта вера глубоко укоренилась в нем. Его подсознание нацелено на достижение успеха. Поэтому он совершенно автоматически или по привычке делает все, что необходимо для достижения успеха.



Люди, ориентированные на успех, думают об успехе; У людей, настроенных пессимистически, возникают пессимистические мысли; человек, погруженный в мысли о болезни, заболевает; человек, которого преследует неудачи, думает только о провалах и ударах судьбы. Многие люди даже не подозревают о том, что могут управлять своими мыслями. «У меня столько замыслов в голове!» — нередко приходится слышать. Насколько велик наш потенциал, мы уже знаем. Однако

важно не количество, а качество! Не мысль управляет человеком, а человек руководит своими мыслями. Так, ощутимыми результатами наших положительных мыслей является не только профессиональный успех, но и состояние здоровья, внешний вид и сила нашего авторитета. Каждая мысль подобна посеянному зерну. Чем чаще мы поливаем посеvy, тем лучшие всходы дают посеянные зерна; чем чаще у нас возникают одни и те же положительные мысли, тем глубже они укореняются и обретают мощную силу. Многие люди не осознают значение своих мыслей. Они только удивляются, почему не могут добиваться успеха в жизни. Они не понимают, что сами являются виновниками сложившегося положения и что то, что они имеют, является результатом действия их собственных мыслей. И поскольку подсознание стремится претворять в жизнь каждую мысль, мы должны использовать это стремление.

В начале любого дела возникает идея.
Существует только то, о чем мы думаем.

Мы знаем, что любая информация, любая мысль, сочетаясь с вызванными ими чувствами, откладываются в соответствующую «ячейку» нашей памяти и нашего подсознания. Наши реакции, которые мы считаем подходящими, являются производными наших знаний или опыта. Конечно, можно не менять своих взглядов. От подобных людей нередко приходится слышать такой аргумент: «Ничего не поделаешь, вот такой уж я есть». Если вы хотите остаться таким, какой вы есть, нет вопросов: ведь каждый волен и имеет полное право строить свою жизнь в соответствии со своими представлениями и желаниями.

Подсознание не обладает разумом и не выполняет контролирующие функции. Подсознание — не более, чем исполнитель, а двигателем являются наши мысли. Вы программируете свое подсознание ежеминутно, в том числе и сейчас, когда читаете эти строки. Наталкивает ли это вас на какой-нибудь вывод?

Ваша программа и ваши мысли решают, будет ли под-
сознание работать на вас или против вас. Возможно, вы хотели
бы стать председателем правления фирмы, но вы «знаете»
(и здесь слышен голос разума), что это — невозможно, потому
что «верите» (внимание: здесь кроются возможности для пере-
мен!), что у вас отсутствуют определенные предпосылки. Что
в этой ситуации делает ваше подсознание? Оно подтверждает
ваше мнение. В результате вы не становитесь председателем
правления фирмы. А ваш коллега, который находится в равных
с вами условиях, рисует в своем воображении картину, в ко-
торой он исполняет роль председателя правления, он осознает
свои сильные стороны, он верит в свои силы и убежден, что
достигнет своей цели. Что делает его подсознание? Оно моби-
лизует все его способности, чтобы осуществить то, что он
задумал. Он уверенно держится, излучает оптимизм и убежден-
ность в том, что он справится с обязанностями председателя
правления. И, конечно, он занимает этот пост. Решающую роль
при этом играет не профессиональная подготовка и квалифика-
ция, а в первую очередь отношение к самому себе и сложив-
шейся ситуации, а затем образ мыслей и стереотип мышления.

Мы должны заниматься теми вещами, которые хотим создать.

Если кто-нибудь считает себя неудачником и постоянно
думает только так: «Я не смогу это сделать», «Я не справлюсь
с этим заданием», «Я не нахожу общего языка с коллегами»,
как вы считаете, что делает его подсознание? Оно побуждает
этого человека делать все, чтобы его представления воплоти-
лись в жизнь. Таким образом, неудачник сам делает себя
неудачником. Все начинается с мысли: неудачник думает так,
как думают все неудачники, а потом им становится.

Вы усвоили принцип? Хотите ли вы теперь остаться тем,
кем являетесь на самом деле? Или хотите усовершенствоваться
как личность и раскрыть свои харизматические способности?
Тогда пора провести «инвентаризацию», ответив на вопрос:

Каково содержание моих мыслей?

В ближайшие четыре недели **записывайте возникающие у вас мысли.**

Возьмите два листа бумаги; на одном вы будете записывать положительные, конструктивные мысли. На втором листе записывайте все мысли негативного характера.

Этот прием поможет вам уяснить, какова структура ваших мыслей. Вы увидите, какие мысли, положительные или отрицательные, у вас преобладают, поймете суть ваших мыслей. Вы будете точно знать, в каких ситуациях вам нужно придавать своим мыслям нужное направление. Вы намного лучше будете знать, почему в определенных ситуациях вы реагируете именно так, а не иначе. Теперь вы сможете принимать решительные меры, чтобы намеренно стирать негативные программы и превращать их в положительные замыслы.

От вас зависит, какая информация с какими эмоциями будет сочетаться. Конечно, поначалу вы будете действовать по уже имеющимся схемам. Вы что-то воспринимаете, ваше восприятие соответствует уже имеющимся у вас программам, и поэтому вы реагируете соответствующим образом. Это означает, что на определенные ситуации вы всегда реагируете одинаково, ведь схема ваших реакций уже введена. Самое скверное заключается в том, что вы не замечаете, что происходит, потому что для вас это привычно. Тем важнее выявить прежние стереотип поведения и образ мыслей. В этом вам поможет регистрация ваших мыслей. Тогда вы будете знать, с чего вам следует начать работу над собой. Теперь руководить вами будут не неосознаваемые мыслительные структуры, вы сами возьметесь за штурвал и будете управлять своей жизнью!

Пора составить еще один список, на этот раз **проанализируйте свои плохие и хорошие привычки.**

Привычки - это уже проявившиеся в действиях мысли. Вы знаете, что успех является итогом постоянного обдумывания мыслей положительного характера, которые со временем становятся привычкой. Существование положительных привычек решающим образом влияет на степень вашего успеха. Ваше поведение на 98% определяется привычками. Жизнь человека,

добившегося успеха, представляет собой реализацию множества хороших привычек, являющихся, по сути дела, программами положительного характера, которые укоренились в головном мозге. Люди, добившиеся успеха, вовсе не являются лучшими или умнейшими представителями человечества. Просто у них больше хороших привычек, чем у других людей.



Первый шаг:
определить привычки и структуру мышления.

Второй шаг: установить
новые цели.

Третий шаг:
сознательное, целенаправленное мышление.

Четвертый шаг:
введение в подсознание новых (носящих положительный характер) программ.

Пятый шаг:
постоянная работа над собой.

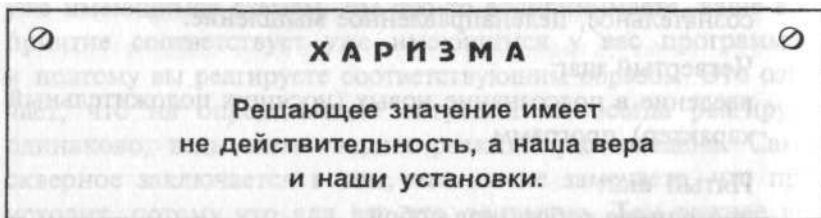
Вера свернет горы

Мы имеем дело не только с апеллирующими к рассудку аргументами, но и с чем-то неосоздаваемым, не до конца объяснимым. Наши действия определяет вера в успех или неудачу. Даже великий шахматист Каспаров проигрывал ту или иную партию только потому, что отказывался от дальнейшей борьбы, не веря в свою победу. В этом он признавался сам в интервью. Как часто во время катастроф спасаются люди, на возможность выживания которых специалисты давно поте-

ряли надежду. Вспомните несчастный случай на шахте в Лассинге. Оказавшись в завале, шахтер должен был уже по всем предположениям погибнуть, но расчеты врачей оказались неверны. Случилось невероятное: непоколебимая вера в спасение заставила организм мобилизовать все силы для того, чтобы выжить. Это было чудом для врачей, но не для людей, знающих, какой мощной силой обладает вера. Вера в спасение, вера в жизнь, вера в возможность выжить заставляет сконцентрировать все душевные и физические силы. Вера свернет горы! И поэтому, самое опасное для человека - потерять веру в будущее.

Теперь займемся тем, во что вы верите. Напишите, пожалуйста, на листе бумаги десять понятий, отражающих то, во что вы верите: «Я верю в... (например, успех)».

А теперь перечислите десять пунктов, отражающих то, во что вы верите в себе: «Я верю, что... обладаю способностями».



Вера в успех — это уже половина успеха. Если вы верите, что предстоящие переговоры пройдут успешно, тогда ваши сознательные и подсознательные реакции будут носить положительный характер, и вы будете чувствовать себя уверенно. Благодаря этому вы создадите наилучшие предпосылки для результативной деловой встречи, поскольку произведете на собеседников благоприятное впечатление и окажете на них влияние на всех уровнях. Кто же сможет не поддаться вашему влиянию? В противном случае также действует этот принцип: отрицательные установки дают отрицательные результаты. Если продавец считает, что он не сможет получить заказ, он одновременно программирует сам себя и потенциа-

ного клиента на неудачу. И происходит именно так, как он убеждает себя. Так действует принцип реализующегося самопророчества.

Происходит то, о чем вы думаете, и в итоге постоянное повторение одной и той же идеи превращается сначала в убеждение, потом в привычку и, наконец, в веру.

Знание - сила: ясность целей

ТОЛЬКО ТОТ, КТО ИМЕЕТ ЦЕЛЬ, МОЖЕТ ЕЕ ДОСТИЧЬ. Нашей целью является успех. Но что означает успех лично для вас?

Каждый понимает под этим понятием что-то свое. Поэтому очень важно уяснить для себя, чего же вы хотите на самом деле. Вашу жизнь не должны определять другие люди, все, что касается вашей жизни, должны решать исключительно вы сами. Не позволяйте случаю, обстоятельствам, судьбе или року руководить вашей жизнью. Сознательно возьмите свою судьбу в свои руки, не относитесь безучастно к тому, как она складывается, берите на себя ответственность за это. Только когда вы действительно поймете, чего хотите, вы сможете браться за работу и целенаправленно выполнять ее. Речь вовсе не идет о том, чтобы работать словно сумасшедший, топчась на одном месте. Необходимо определить цель, цель своей жизни, и последовательно действовать, чтобы добиться ее. Ключом к успеху является максимальная сосредоточенность на деле, на своей цели.

Как ни странно, все, кто одержимо работает, стремясь добиться успеха, часто забывают точно определить, что они под этим понимают. Нередко они действуют без определенного плана, уподобляясь в своем движении раку и делая два шага вперед и один назад. При этом они хотят успеха: сегодня - получать больше денег, завтра - более высокую Должность, потом — снова большие денег, потому что пора ремонтировать дом... Ничего удивительного, что при таком образе действий постоянного движения вперед не происхо-

дит. В подобных случаях успех означает лишь кратковременную реакцию на внешние обстоятельства, но отнюдь не действительно ориентированные на успех мышление и планомерные действия. Есть ли у вас стратегия достижения успеха? Или вы бьетесь над тем, как добиться намеченных показателей оборота или найти подходящих специалистов на вакантные должности в своей фирме, словом, как можно лучше выполняете свои повседневные обязанности? Для вас важно более или менее удовлетворительно управиться со своими делами, а затем дожидаться великой удачи? Действуя таким образом, далеко вы не уйдете. Хотя время от времени у вас возникает чувство неудовлетворения, но надежда на возможные перемены заставляет вас продолжать действовать в том же духе.

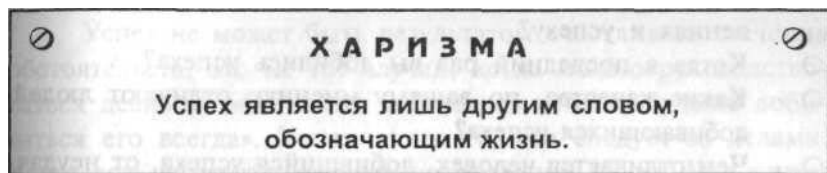
Так что же для вас лично означает успех?

Для оперного певца успех означает приглашение петь в «Метрополитен-опера», для человека, мечтающего стать актером, — быть принятым в знаменитую театральную „школу», для начинающей модели - стать знаменитой, как Клаудиа Шиффер; для футболиста - забить решающий гол во время мирового чемпионата по футболу; для бухгалтера - стать миллионером; для руководителя отдела - стать председателем правления фирмы.

Успехом можно считать полный отказ от курения, сокращение времени сидения перед телевизором, овладение искусством верховой езды, получение более высокого жалования по сравнению с братом, заключение большего количества договоров, чем у лучшего продавца фирмы. Успехи являются для меня не более, чем решенными проблемами. Мы живем в этом мире не для того, чтобы чувствовать себя как в раю. Мы живем в нем, чтобы решать проблемы. А их — великое множество, куда ни глянь. Проблема дает возможность показать, из какого теста вы сделаны. Какие существующие в этом мире проблемы мы способны решить? Если бы не было проблем, не было бы и обязанностей.

Для того, чтобы стремиться к успеху, следует определить сферу деятельности, в которой вы можете решать проблемы, находить для себя задачи и смысл своей жизни. Именно в этой сфере деятельности вы можете стать лидером, добиться успеха и найти удовлетворение. Но прежде следует задать себе и такой вопрос: «Я являюсь человеком, который создает проблемы или который их решает?» В какой сфере деятельности я лучше всего могу решать проблемы или, говоря иначе, добиться успеха?

Ваша задача заключается не в том, чтобы каждый день решать разные проблемы. Ваша задача — обнаружить сферу деятельности, в которой вы были бы ведущим! В этой сфере деятельности вы можете проявить свои способности, выделиться на общем фоне и доказать свою неповторимость.



Успех столь же различен, сколь различны люди. Существует профессиональный успех, успехи в личной жизни, финансовый успех, успехи в спорте или в искусстве; можно добиться успеха как мужчина или как женщина. Этот перечень можно продолжать сколь угодно долго. Вы действительно хотите добиться успеха? Тогда решающее значение для вас имеют ответы на следующие вопросы:

- Знаете ли вы, успеха какого рода вы хотите добиться?
- Готовы ли вы действовать с воодушевлением и энтузиазмом, прилагая все силы для достижения успеха?

И еще одно важное дополнение:

Следует ежедневно тренировать волю к успеху. Чтобы не позволить серым будням подавить ее.

Анкета на тему «Успех»

- Что означает успех лично для вас?
- С какого времени у вас сложилось такое представление об успехе?
- Кто повлиял на то, чтобы у вас сложилось такое представление об успехе?
- Изменялось ли со временем ваше представление об успехе?
- Можете ли вы вспомнить прошлые успехи?
- Перечислите их!
- Каких людей вы считаете достигшими успеха?
- А почему?
- Назовите десять человек, которые у вас ассоциируются с понятием «успех»
- Есть ли у вас образец для подражания в ваших устремлениях к успеху?
- Когда в последний раз вы добились успеха?
- Какие качества, по вашему мнению, отличают людей, добивающихся успеха?
- Чем отличается человек, добившийся успеха, от неудачника?

А теперь перейдем к вашей личной стратегии достижения успеха:

- Какими качествами характера, способствующими достижению успеха, вы обладаете?
- Что до сих пор препятствовало достижению вами заметного успеха?
- Какие цели вы поставили перед собой на этот месяц, эту неделю, сегодняшний день?
- Каких целей вы добились за последний год, последний месяц, последнюю неделю, вчера?
- Как можно уменьшить воздействие внешних факторов на осуществление ваших планов?
- Что вы можете изменить, чтобы добиваться поставленных целей за более короткие сроки?
- Помогаете ли вы другим людям добиваться успеха? (Кому, каким образом?)

Разработайте для себя стратегию достижения успеха. Запишите намеченные цели, ведите дневник, в котором регистрируйте отдельные шаги, ведущие к успеху. Старайтесь делать свой успех наглядным: начертите «кривую успеха», которая бы отражала ваш путь достижения успеха. Тогда вы будете точно знать, на каком этапе пути вы находитесь в данный момент и где возникают препятствия. Используя такой график, намечайте направление дальнейшего движения. Помните, что



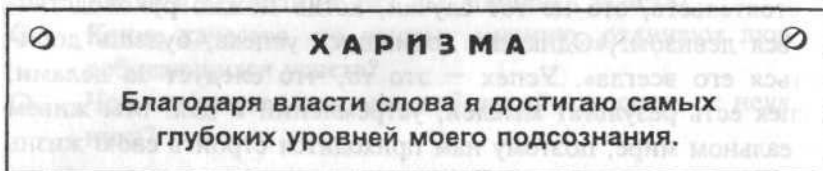
Успех не может быть результатом счастливого стечения обстоятельств, это не тот случай, когда можно руководствоваться девизом: «Однажды добившись успеха, будешь добиваться его всегда». Успех — это то, что следует за делами. Успех есть результат мыслей, устремлений и дел. Мы живем в реальном мире, поэтому нам приходится строить свою жизнь и решать свои проблемы. Для меня каждая решенная проблема является успехом. Только постоянно сосредоточивая свое внимание на поставленных целях, работая настойчиво, интенсивно и с воодушевлением, можно добиться успеха. Никто не в состоянии подарить вам успех, но никто не может и отнять его у вас. Исходным пунктом успеха являетесь только вы и только благодаря вам успех может иметь место. Вы и только вы можете наметить для себя вехи и двигаться вперед от одной к другой, помня о том, что успех притягивает к себе успех. Все зависит от вас.

Шаги, помогающие достичь успеха:

- Четко поставленные цели.
- Раскрытие своих харизматических способностей.
- Мышление, ориентированное на успех.
- Стратегия достижения успеха.

Власть произнесенного слова

Риторика - наука об ораторском искусстве, о мастерстве владения голосом и речью - является инструментом человека, стремящегося к успеху. Еще в средние века риторика относилась к «семи свободным искусствам». И если вы думаете, что в эпоху информационных технологий произносимое слово утратило свое значение, то глубоко ошибаетесь. Именно потому, что в настоящее время многие сделки совершаются при помощи компьютера, Интернета или факс-модема, личное общение приобретает еще большее значение, чем прежде. На то, как складываются деловые отношения, влияет впечатление, которое вы производите. Будете вы иметь успех или нет, зависит от многих факторов: манеры держаться и вести себя, жестов, мимики, голоса, речи.



Слово играет решающую роль, идет ли речь о разговоре по телефону или о личной беседе. Голос действует на собеседника сильнее всего, поскольку оказывает непосредственное влияние на его подсознание. Ребенок, находясь в утробе матери, ничего не видит, но он слышит различные шумы и в первую очередь воспринимает голос матери. Новорожденный младенец способен отличать голос матери от всех других голосов. Это доказывает, что все, что мы слышим, оседает глубже в наших памяти и подсознании чем то, что мы воспринимаем при помощи других органов чувств.

Риторика — это искусство завоевывать внимание и доверие окружающих и убеждать их, руководить сотрудниками и побуждать их добиваться успеха. Риторика — это умение убедительно излагать свои мысли. Находя верные слова и произнося их благозвучным голосом, вы можете проникать в души

слушателей и воодушевлять их. Красноречию можно научиться. Можно развить голос и облагородить его. Можно научиться говорить грамотно, применяя приемы красноречия, но если за речью не чувствуется сильный личности, то ее воздействие не будет стойким и глубоким. Поэтому умение убедительно говорить тесно связано с развитием личностных качеств.

Программировать себя и других при помощи гипноза

Доводилось ли вам когда-нибудь присутствовать на гипнотическом сеансе? Время от времени я приглашаю на свои семинары известнейшего гипнотизера Германии г-на Гаспардина. Так я даю участникам моих семинаров возможность на собственном опыте узнать, на что способен человек, у которого отсутствуют сомнения и сдерживающие внутренние барьеры. Позвольте мне привести следующий пример.

Гаспардин погружал добровольцев в гипнотическое состояние и говорил им, что они - дорожные рабочие и им поручено прорубить асфальтовое покрытие при помощи пневматического молотка. В это почти невозможно поверить, но люди, не испытывая ни малейшего стеснения, работали словно одержимые. Они держали воображаемые пневматические молотки в руках, их тела сотрясались словно под воздействием вибраций молотков, казалось, они действительно бурили улицу. Это было настолько убедительно, что слушателям почти чудился шум, производимый молотками.

Был еще молодой человек, которому Гаспардин внушил, что он страстно любит кошек. Он потребовал, чтобы молодой человек снял с себя левый ботинок и представил себе, что это его кошка. «Вы держите кошку на руках и нежно гладите ее». Молодой человек ласкает свой ботинок и говорит ему нежные слова. На вопрос, как зовут его кошку, он отвечает: «Сузи». Потом Гаспардин говорит: «Сейчас ваша кошка сердится, она

шипит и царапается». Молодой человек в испуге бросает ботинок в угол. Когда молодой человек вышел из гипнотического состояния, он вспомнил произошедшее и очень удивился. «Вообще-то я совсем не люблю кошек», — сказал он.

В этих «показательных выступлениях» участвовали исключительно добровольцы. Вот еще один убедительный пример. Гаспардин попросил всех участников семинара закрыть глаза, погрузил их в транс и приказал им поднять руки. Руки участников, которые до этого лежали на столах, стали медленно подниматься все выше и выше. Удивительно то, что человек послушно все выполняет, если к нему правильно обращаться. Когда участники пришли в себя и открыли глаза, они с удивлением установили, что держат руки высоко над головой...

Я хочу, чтобы вы вновь подумали о харизматических личностях, добивающихся успеха. Замечали ли вы, что подобные люди не говорят о себе или делают это крайне редко, зато они много говорят о своих целях и своих представлениях. А теперь вновь обратите свой взор на круг своих знакомых. Не относятся ли они к тем, кто всегда говорит только о себе, не являются ли они самовлюбленными и высокомерными типами, которые таким образом компенсируют испытываемый ими комплекс неполноценности? Стойким по характеру и уверенным в себе людям нет необходимости ставить себя в центр внимания. Они и без того, благодаря исходящей от них силе, находятся в центре внимания.

Гипнотическое состояние возникает и когда вы, сидя в любимом кресле и слушая компакт-диск с записью концерта Анны-Софи Муттер*, отдыхаете, полностью погрузившись в мир музыки. Тогда вы испытываете хотя и не столь ярко проявляющееся, как в вышеописанных случаях, но не менее действенное гипнотическое состояние. Ведь гипноз - это не что иное, как состояние максимального погружения в свой внутренний мир. В таком состоянии границы между отдельными уровнями сознания проницаемы. Благодаря этому человек

* Муттер, Анна-Софи — известная немецкая скрипачка. — *Прим. пер-*

легко реализует способности, которые в обычном состоянии остаются под спудом. В подобном расслабленном состоянии человек быстрее и легче усваивает учебный материал и решает проблемы, поскольку исчезают сдерживающие разум барьеры. Возможно, вам когда-нибудь самим пришлось перенести операцию, сделанную под гипнозом. Вы воспринимаете все, что происходит, но не ощущаете боли. Мой зубной врач, к примеру, при лечении использует гипноз, и я иду на прием к нему без всякого страха...



Наши привычки определяют наше поведение. Нет ничего сложнее, чем сдерживать данное себе самому слово и доводить до конца свои намерения. Достаточно вспомнить о многочисленных зароках, данных самому себе накануне Нового года. Как долго вам удавалось сдерживать обещание больше не курить, не сквернословить или бегать по утрам? Сколько тщетных попыток быть более дружелюбным по отношению к своим коллегам вы предпринимали, как часто решали более хладнокровно реагировать на то, что ваша секретарша в сотый раз, несмотря на предупреждения, назначает деловые встречи одну за другой, не давая вам передохнуть? Почему же по крайней мере в незначительных вопросах так трудно быть последовательным и осуществлять свои намерения? Если уж в малом все благие намерения заканчиваются неудачей, то стоит ли добиваться кардинальных перемен, очевидно рассуждаете вы! И в этом вы не одиноки.

Волшебное слово именуется «гипноз». Мы знаем, что в нашем мозге существует хорошо спроектированная мыслительная сеть, мы располагаем четко работающей программой накопления информации, благодаря которой в память вводится любое новое сведение. Неверные программы нельзя стереть. Мы имеем лишь возможность установить новые программы. Главным противни-

ком этого оказывается разум, великий контролер жизни. Новое может оказаться опасным, поэтому разум включает сигнал тревоги. И мы отказываемся что-либо менять в своей жизни, еще и не принявшись по-настоящему за работу.

В состоянии гипноза или, точнее говоря, самогипноза мы находим доступ к подсознанию, обходя барьер, именуемый разумом, и получаем возможность запрограммировать себя по-новому. В состоянии глубокого расслабления положительные мысли легче укореняются в подсознании.

Кстати, самым лучшим гипнотизером является телевизор. Каждый вечер миллионы зрителей засыпают, сидя перед этим прибором. Но подсознание не засыпает никогда и воспринимает каждое слово, звучащее с экрана...

Что такое вообще гипноз?

Гипноз является древнейшим способом лечения телесных и душевных недугов. Еще во втором веке до н. э. йоги в Индии погружали себя в состояние транса. Древним грекам был известен гипнотический «священный сон». Слово «гипноз», которое ввел в практику английский врач Джеймс Брейд в середине XIX века, происходит от имени Гипноса, греческого божества, олицетворяющего сон. Научную разработку проблемы гипноза продолжил американский психиатр Милтон Эриксон*.

* Исследованию природы гипноза посвящены работы русских ученых В. М. Бехтерева, О. О. Мочутковского, А. А. Токарского, французских ~ Ш. Рише, Н. Бергейма, Ж. Шарко и др. Работы И. П. Павлова и его учеников показали, что в основе гипноза лежит процесс торможения, захватывающий кору больших полушарий головного мозга. Торможение распространяется на разных участках мозга на различную глубину. Между заторможенными участками лежат бодрствующие участки активной деятельности коры. Эти участки — «сторожевые пункты» — обеспечивают, в частности, возможность контакта больного с гипнотизирующим его врачом и возможность лечебного воздействия словом (внушением) при изоляции других раздражителей из внешнего и внутреннего мира больного, погруженного в гипнотическое состояние. Торможение при гипнозе сходно с торможением при физиологическом сне. — *Прим. пер.*

Суггестия

От человека, наделенного харизматическими способностями, исходит заряд энергии, чувство уверенности, авторитетность, а также чисто человеческое тепло. Возможно, в настоящий момент вы стали менее энергичным и с трудом и без энтузиазма справляетесь со своими обязанностями. В ваших силах изменить эту ситуацию!

Каждое утро становитесь перед зеркалом, улыбайтесь себе и произносите:

«Сегодня самый удачный день моей жизни. Я испытываю радость от работы, я дружелюбно отношусь ко всем людям, я смогу убедительно изложить свое предложение во время совещания...».

Вы сразу же ощутите, что чувствуете себя лучше. Как это получается?

Внушение и самовнушение являются намеренно применяемыми способами оказания влияния. Вы хотите оказывать влияние на окружающих, вы хотите воодушевлять, мотивировать и побуждать их к каким-либо действиям? Прежде чем оказывать влияние на других, вы должны оказать влияние на самого себя, так как только та сила, которая исходит из самой вашей человеческой сущности, может действительно эффективно подействовать на других и произвести на них благоприятное впечатление. Вот почему аутосуггестия, т. е. самовнушение, имеет такое важное значение.

Иногда суггестию характеризуют как манипулирование. В старом толковом словаре Майера, изданном в Лейпциге и Вене в 1897 г. среди прочего говорится:

«...Под термином "суггестия" понимают процесс, в результате которого наступает успех благодаря влиянию, оказываемому на какого-либо человека... Можно предположить, что под воздействием внушения у этого человека формируется представление, это представление имеет тенденцию осуществиться... Подверженность внушению... особенно повышается в состоянии гипноза...».

На практике это означает, что, если вы внушаете себе что станете харизматической личностью, у вас формируется определенное представление, под влиянием которого проявляются все ваши способности для того, чтобы соответствовать сформировавшемуся представлению.

Не существует глупых от природы людей. Но на многих людей оказывается внушение, носящее отрицательный, разрушительный характер. Их убеждают в том, что они не могут то, не справятся с этим до тех пор, пока они сами не начинают в это верить. Вундеркиндам же с самого раннего возраста внушается совершенно иное. Их убеждают в том, что они обладают необыкновенными способностями, и так оно и оказывается. Вот насколько просто это действует.

Кстати, очень наглядно и убедительно проявляется действие положительного программирования в спорте. Если тренер сумеет запрограммировать свою команду на успех, матч складывается удачно. И у менеджера дело обстоит точно так же.



Вы можете сконцентрировать свои силы и направить их на раскрытие своих харизматических способностей. Вы можете отучиться от плохих привычек и усвоить новые, хорошие.

Однако суггестия означает гораздо больше (см. также гл. 4). Поэтому я предлагаю вам познакомиться с разработанными мной десятью заповедями суггестии.

1-й принцип суггестии:

Король должен выглядеть как король.

Придавайте большое значение одежде. В первые 30 секунд незнакомый вам человек делает о вас вывод только по внешнему виду.

2-й принцип суггестии:

Если на колокольне ударить в колокол и заставить его звучать, то и другие колокола начнут звучать в той же тональности.

Это означает, что в других людях вы можете пробудить лишь то, что кроется глубоко в вас. Если вы сердитесь и пребываете в дурном настроении, это передается окружающим. Если вы улыбаетесь, то и окружающие испытывают радость.

3-й принцип суггестии:

Чем звонче звук, тем звонче эхо.

Чем четче выражены ваши мысли и чувства, тем больше вероятность того, что они возвратятся к вам в том же четко выраженном виде.

4-й принцип суггестии:

Ваше имя обладает суггестивным действием.

Некоторые люди боятся называть свое имя. Они произносят его невнятно и поэтому окружающие быстро его забывают. Гордитесь своим именем. Всегда произносите его громко и внятно, называйте полностью имя и фамилию. Всегда имейте при себе визитные карточки и, начиная разговор с неизвестным вам прежде собеседником, вручайте ему свою визитку. Бывая на вечеринках, торжественных приемах и иных мероприятиях, всегда представляйтесь, а не дожидайтесь, даже если вы — женщина, пока другие подойдут к вам.

5-й принцип суггестии:

Обособленный человек никогда не добьется успеха.

Как уже говорилось, инициатива всегда должна исходить от вас. Не дожидайтесь, пока окружающие обратятся к вам. Проявляйте активность, делайте первый шаг сами. Незнакомые — это друзья, которых вы пока не знаете. Пуская в ход свое обаяние и своеобразие, делайте людей своими друзьями.

6-й принцип суггестии:

Чем больше сила концентрации, тем сильнее ваша притягательность.

Вы должны очаровывать окружающих вас людей. Вы должны научиться обращать на себя внимание и удерживать его.

7-й принцип суггестии:

Чем спокойнее человек, тем больше своей энергии он направляет на то, что говорит. Мышление — это биоэлектрический процесс.

Сосредоточившись на своих мыслях и речи, вы сможете вызвать интерес к себе со стороны окружающих. Большим недостатком является склонность сначала говорить и лишь потом думать.

8-й принцип суггестии:

Осознанное использование наших глаз повышает силу внушения наших слов на 25%.

Наши глаза являются окнами вовнутрь и наружу. Все тело человека может излучать спокойствие или беспокойство, но особенно интенсивно это излучение происходит через глаза.

Развивайте силу внушения, исходящую от вашего взгляда. Для этого надо периодически пристально смотреть на нарисованную точку до тех пор, пока у вас не задрожат веки. После этого надо на 20 секунд закрыть глаза, чтобы мышцы глаз могли расслабиться и отдохнуть. Это упражнение нужно делать до тех пор, пока вы не сможете в течение трех минут внимательно смотреть на точку приветливым одобряющим взглядом.

9-й принцип суггестии:

Благодарность представляет собой положительную суггестию.

С помощью благодарности вы побуждаете окружающих вас людей к повторным положительным действиям. Благодарите своих близких за все, что они для вас делают. Таким

образом вы открываете души и сердца своих близких. Каждый из них будет стараться вновь сделать для вас что-то хорошее.

10-й принцип суггестии:

Каждый оказывающий сильное воздействие посыл исходит из сердца и обращен к сердцу.

Чтобы убеждать людей в правильности своих идей, нужно говорить с воодушевлением, чтобы увлечь их своей речью. Вы должны уметь говорить образно, гладко и понятно, эффективно используя и невербальный язык. Одной объективности и профессиональных знаний недостаточно. Люди хотят не только что-то услышать, но и пережить.

Вопросы для самопроверки:

1. Что нового я узнал из этой главы?

2. Что из изложенного в этой главе мне хотелось бы использовать?

3. Какие практические действия для этого я должен предпринять?

4. План поэтапных действий:

5. Время, отводимое на реализацию каждого этапа:

6. Контроль за выполнением плана и подведение итогов:

3. Харизма в профессиональной жизни

Опыт древнегреческих школ красноречия

Риторика или, как переводится это слово с греческого, наука об ораторском искусстве, возникла более 2500 лет назад. В те времена риторикой называли речи, произносимые на суде. Позднее приемы красноречия использовали для того, чтобы добиваться определенных целей: полководцы зажигательными речами должны были вдохновлять свои войска на бой; нам известны потрясающей силы надгробные речи, произнесенные во времена античности. В настоящее время школьники заучивают наизусть речи знаменитых ораторов, речи, которые столь Убедительны, что заставляют слушателей отказаться от своих прежних взглядов, что быстро и коренным образом меняет божившуюся ситуацию.

До наших дней сохранилось структурное деление классической речи на вступление, изложение основной части и заключение. Сочинение и произнесение речей стало настоящим

искусством. Профессиональные ораторы устраивали между собой словесные баталии, борясь за победу. Сократ, Платон и Аристотель, крупнейшие теоретики античной риторики, придерживались каждый своих взглядов на нее. Платон, ученик Сократа, к примеру, был противником риторики, считая приемы красноречия хитрыми уловками, предназначенными для того, чтобы вызывать у собеседника определенные чувства. По его мнению, искусством красноречия злоупотребляют для того, чтобы отвлечь внимание слушателей от истины и добиться личных целей. Он был приверженцем метода вопросов и ответов, известных как «философские диалоги Сократа». Для Сократа целью ораторского искусства было убеждение слушателя. Другой путь избрал Аристотель: он пытался увязать между собой убедительную аргументацию, приведение доказательств, принятие во внимание психологических аспектов, а также эмоции. Он придавал значение как построению, так и стилю речи. Со временем его труды были дополнены.

У древних римлян был Цицерон, который стал политическим деятелем благодаря своему ораторскому мастерству. Позднее риторике стали обучать в школах. В I веке н. э. древнегреческий теоретик ораторского искусства Квинтилиан создал, очевидно, самый известный учебник по риторике, который и доныне не утратил своей ценности.

В средние века риторика стала обязательным образовательным предметом. Основной задачей оратора в те времена стало толкование Библии. Риторика была ориентирована на судебные и парадные речи, на сочинение писем и проповедей. В XV веке было модным произносить речи по всевозможным поводам. Затем риторика проникла в политику. Робеспьер и Дантон прославились своими словесными дуэлями. Ораторское искусство приобрело большое значение и в политической жизни Германии. Блестящими ораторами в XIX веке слыли Бисмарк и Лассаль.

В настоящее время умение правильно и убедительно говорить приобрело еще большее значение. Речи произносят повсюду: на съездах партий и профсоюзов, на собраниях и симпозиумах. Ныне произносить речи модно. С тех пор, как стали популярными такие средства массовой информации, как

радио и телевидение, представить современную жизнь без искусства красноречия невозможно.

Но любое средство можно использовать с преступными целями. Что и произошло в третьем Рейхе.

С 50-х годов искусство красноречия стало играть все большую роль как в общественной, деловой, так и в личной жизни. Сейчас многие фирмы взяли за правило посылать на учебу своих сотрудников для освоения ими приемов красноречия. Правильно подобранное и правильно произнесенное слово с античных времен имело важное значение в человеческой жизни.

Знаете ли вы, что в немецком языке более 400 000 слов? Однако, как правило, среднестатистический немец использует лишь 1% этого лексического богатства, то есть 4000 слов, чтобы выразить свои мысли, желания и чувства, чтобы убеждать, мотивировать и воодушевлять. Мы так много говорим, но так мало выражаем. Мы говорим друг с другом словно на разных языках, не задевая сердец своих собеседников, потому что неправильно выражаем свои мысли. Мы просто ждем, что наши слова побудят собеседника к каким-либо действиям. При этом само собой разумеющимся условием мы считаем, что все, что мы знаем и думаем, он знает тоже. Но это величайшее заблуждение. Собеседника может побудить к действиям только то, что мы ему говорим. Не больше и не меньше. К этому добавляется и еще одна сложность: ведь у каждого из нас свой, индивидуальный, прочно усвоенный словарный запас, и мы часто не понимаем друг друга еще и по этой причине. Как же, исходя из этих условий, найти основу для взаимопонимания?

Если мы не научимся правильно выражать свои мысли, если мы не освоим искусство красноречия, нам не избежать недоразумений, неприятностей, неверных решений и неудач.



Менеджер, не владеющий приемами красноречия, обречен на неудачи. Мы всегда имеем дело со сложными вопросами, суть которых нужно уметь точно объяснить. Как сотрудник должен понять новую концепцию, если она не определена четко и однозначно? Может ли он отождествить себя с ней, если отсутствует должная мотивация? Почему он должен мириться с возросшим объемом работы, чему новому для этого научиться? Как руководитель должен мотивировать своих сотрудников, если он не находит нужных слов для того, чтобы выразить свои мысли?

Но как часто произносится слишком много слов, проводятся многочасовые заседания, во время которых все выступают, что-то обсуждают и спорят, и каждый, приводя свои доказательства и аргументы, хочет одержать верх в споре и сказать последнее слово. Однако каков результат длительных обсуждений и дискуссий, сопровождающихся только приведением доказательств? Возможно, тому или иному участнику подобных совещаний и удастся жестким образом настоять на своей точке зрения. Но таким способом невозможно ни убедить, ни воодушевить, ни мотивировать. Этому находится простое объяснение: спор словно отключает правое полушарие головного мозга и получается, что у нас функционирует только левое полушарие. Высказываемые спокойным тоном убедительные аргументы не доходят до места назначения. Восприятие собеседника блокируется.

Поэтому так важно ответить на следующий вопрос:

Как обстоит у вас дело с коммуникационными способностями?

- Часто ли вам приходится повторять свои распоряжения, пожелания и т. п.?
- Часто ли вы замечаете у собеседников вопросительные взгляды, когда что-то объясняете?
- Все ли точно выполняется в соответствии с вашими указаниями?
- Складывается ли у вас впечатление, что собеседники вас правильно понимают?

- Какие признаки позволяют вам делать такой вывод?
- Часто ли возникают у вас недоразумения из-за неправильного толкования ваших слов?
- Часто ли вам задают вопрос: «Что вы при этом имеете в виду?»

От риторики к психологии продаж

Какие бы обязанности мы ни выполняли - контролера, арт-директора, руководителя отдела сбыта, сотрудника отдела маркетинга или секретарши руководителя фирмы — все мы являемся продавцами. Каждый день вы продаете свои способности, свои умения, свои представления. При этом важны не столько знания, сколько умение их реализовать, умение преподнести себя, умение находить подход к своим собеседникам и убеждать их. Не случайно риторику считают также наукой оказания влияния на окружающих. Не будем забывать, что оказывать влияние на окружающих способна только яркая личность, умело использующая вербальный и невербальный язык.

Будем исходить из того, что вы владеете основами риторики и умеете правильно вести деловой разговор, однако только этого все таки недостаточно, если вы действительно хотите стать в своем деле мастером экстракласса. Ведь гораздо важнее знания сугубо технических приемов красноречия, умение завоевывать расположение и доверие собеседника. Простоты ради я буду вести речь о покупателе и продавце, однако сказанное относится к продаже не только товаров, но и эмоций, идей, представлений, целей...

1. Основа основ — доверие.

Самое важное и одновременно самое сложное — установить доверительные отношения с потенциальным покупателем. При этом решающее значение имеют не аргументы, а умение продавца найти «ключ» к сердцу клиента. Тот, чьи мысли заняты только продажей своих товаров, тот, кто хочет

лишь настоять на своем мнении, пускает в ход разум и соответственно воздействует на разум. В этом случае доверительные отношения установить не удастся. Найти подход к клиенту и серьезно отнестись к его желаниям и потребностям — вот путь к успеху. Если вы знаете, что любит ваш клиент, а чему не придает значения, вы можете это учесть в своих аргументах. Если вы относитесь к своему клиенту как к человеку, как к другу, для которого все готовы сделать, то он и станет вашим другом, который доверяет вам и прислушивается к вашим советам.

Внимание непроизвольно, но ощутимо усиливается под влиянием чувств.

Намереваясь предложить своему клиенту новую рекламную стратегию, вы стараетесь сначала создать приятную доверительную атмосферу, чтобы с ходу не ошарашивать его своими замыслами. Вы не станете, конечно, предлагать ему чашечку кофе, если знаете, что он — любитель чая. А если вы особенно внимательны, вы угостите его чаем любимого им сорта. Этим вы проявите свое уважение к клиенту и покажете, что дорожите отношениями с ним настолько, что знаете его пристрастия и учитываете их. В такой обстановке клиент будет чувствовать себя комфортно и будет готов выслушать ваши аргументы.

Если вы знаете, что концерн, с представителем которого у вас предстоит деловая беседа, намерен вывести на рынок новый продукт, вы несомненно скажете несколько одобрительных слов по этому поводу. Этим вы дадите ему понять, что проявляете интерес к его фирме, что вы в курсе событий, происходящих на рынке. Вы произведете благоприятное впечатление, если отнесетесь с вниманием к словам и пожеланиям собеседника. Многие люди думают, что привлечь к себе внимание можно только если все время говорить о себе. Какое заблуждение! Уделяйте внимание другим, выслушивайте их, и тогда каждый обратит на вас внимание!

Существует масса мелочей, которые помогают находить путь к сердцу собеседника.

Какая энергия исходит от вас?

- Чувствуют ли себя окружающие комфортно в вашем присутствии?
- Почему ваше присутствие им так приятно?
- Стремятся ли окружающие поддерживать с вами отношения?
- Знаете ли вы, что в действительности хочет от вас ваш собеседник?

2. Чутко реагируйте.

Когда вы отправляетесь на важную деловую встречу — а какая встреча является не важной? — полностью «выдвигайте свои антенны». Многие люди сосредоточены только на мысли, как продать потенциальному клиенту свой продукт или свою идею; они настолько поглощены этой мыслью и фактически заняты сами собой, что не замечают, скажем, сложившейся обстановки или состояния клиента, не благоприсутствующего серьезному разговору: например, клиент очень занят, решает неожиданно возникшие проблемы иного характера или просто не проявляет интереса к вашему продукту, но не высказывает этого.



Внимательный наблюдатель, который действительно стремится привлечь к сотрудничеству потенциального клиента и добиться того, чтобы он остался доволен, не должен пропустить такие «помехи». В этой ситуации краткий разговор^в дружеском тоне окажется полезнее, чем тщетная попытка получить заказ. Руководствуйтесь таким девизом: клиент — превыше всего, первостепенное значение имеет его благополучие и самочувствие.

Между прочим, каждый из нас очень остро относится к фактору времени. «Сколько времени уделит мне мой собе-

седник, настолько он меня и ценит». Щекотливые моменты, связанные с опозданием или со слишком ранним уходом... А эта убийственная фраза: «Мне некогда...». Отдаёте ли вы себе отчет в том, сколько многообещающих деловых контактов было с самого начала безвозвратно потеряно из-за нее?

Если вам не хватает времени для разговора с собеседником, будь то вахтер на вашей фирме или председатель наблюдательного совета, значит, вам надо пересмотреть график своей работы и критически отнестись к тому, как вы распределяете свое время. Вы обращали внимание на то, что харизматические личности никогда не производят впечатление людей, вечно куда-то спешащих и испытывающих цейтнот? Скорее, они отличаются готовностью каждому уделить время, для каждого найти дружеское слово, каждому подарить теплую улыбку.

3. Знание людей.

Чем глубже вы знаете природу людей, тем лучше можете оценить собеседника, тем вам легче приспособиться к нему. С практической точки зрения было бы, конечно, проще, если бы можно было всех людей подразделить на типы, скажем, дружелюбных, консерваторов, замкнутых, искренних и т. д. Но, к счастью, каждый человек наделен самыми разнообразными свойствами. Человек, с которым вы общаетесь, проявляет те свойства, которые вы ожидаете от него или приписываете ему.

У г-на Мюллера каждый раз когда его вызывают к начальнику от волнения потеют руки. Он скован, смущен, чувствует себя неловко и неуверенно, поскольку твердо убежден, что шеф недолюбливает его. Совсем по-другому реагирует на приглашение к директору г-н Хубер. Он заходит в кабинет начальника легкой упругой походкой с приветливой улыбкой. Он невозмутим и спокоен. Шеф относится к нему дружелюбно и соглашается со многими его предложениями. Г-н Хубер убежден, что босс благоволит ему.

Настраивайтесь на то, что люди, с которыми вы общаетесь, доброжелательны, отзывчивы и искренни. Тогда, как правило, вы убедитесь, что так оно и есть. Если вы предполагаете, что ваши предложения отвергнут, что кто-то терпеть

вас не может, то только одним таким настроем вы заставите окружающих вести себя именно так, как вы предполагали. Происходит то, во что вы верите. Проверьте это как-нибудь! Ибо ничто не убеждает больше, чем собственный опыт.

Остановите свой выбор на трех лицах, которые, как вы предполагаете не питают к вам теплых чувств; которые не слишком предупредительны и любезны по отношению к вам. Теперь скажите себе, что вам нравится эти люди, что вы не просто согласны с их предложениями, а вообще в восторге от их идей. Затем свяжите эти мысли с определенной «картинкой». Рассмотрим такой пример.

Представьте себе, как вы направляетесь к начальнику, как он приветливо вас встречает и расспрашивает о ваших делах и самочувствии. У вас завязывается приятная беседа, ваши предложения принимаются и вы с легким сердцем покидаете его кабинет. Вы уверены, что начальник уважает и даже любит вас.

Регулярно проделывайте подобные упражнения, входящие в программу ментального тренинга, а затем фиксируйте изменения, происходящие в поведении окружающих вас людей. Что вы предполагаете, особенно подсознательно, в человеке, то и оказывается в действительности, поскольку положительные ожидания управляют нашим поведением.

С опытом накапливаются и знания. Консерватору нужно приводить иные аргументы, чем человеку новаторского склада; к медлительному и нерешительному человеку нужен иной подход, чем к импульсивному. Для человека, обладающего харизматическими свойствами, естественным является заранее готовиться к разговору с клиентом, сотрудником или коллегой, приспособливаясь к его манере вести себя, к его образу мыслей, учитывая особенности его характера, проникаясь его убеждениями и желаниями. Эти меры с самого начала создают благоприятные условия для проведения разговора, во время которого каждый из участников чувствует себя комфортно.

4. Не уговаривать, а убеждать!

Иногда требуется немало времени для того, чтобы по-настоящему убедить клиента. Но терпение окупается сполна.

Если клиента или сотрудника действительно убеждают ваши аргументы, значит, вы выиграли по всем статьям, а не только добились заключения контракта. Значит, клиент или сотрудник доверяют вам, прислушаются к вашим советам или поддержат ваши намерения.

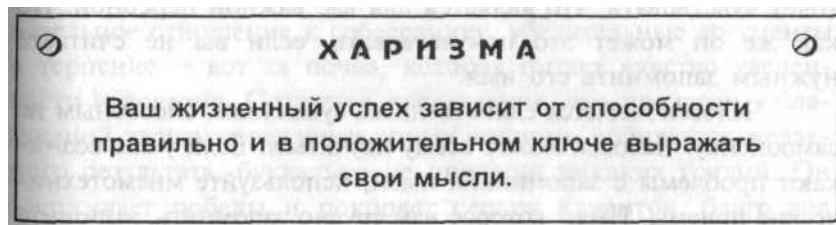
Иногда, конечно, удастся ловкими уговорами уломать сомневающегося клиента и заключить договор, но, как правило, больше одного раза такой номер не проходит. Клиент, которого убедили ваши аргументы, всегда возвращается. С сотрудниками дело обстоит проще: им отдают распоряжения. Но если сотрудник не проникся вашими убеждениями, он, если и выполнит то, что ему велено, не поразит вас достигнутыми результатами. Не жалейте времени на то, чтобы убеждать окружающих в правильности своих идей или в необходимости продаваемых вами продуктов; не старайтесь уговорить, обмануть или просто «надавить» на них. Действуйте только методом убеждения! Кстати, чтобы убеждать, требуется не только самому говорить, как многие думают. Очень важно внимательно слушать, что говорит собеседник, и ставить себя на его место, чтобы проникнуться его потребностями. Чем больше ваш собеседник сообщает вам о своих желаниях и представлениях, тем лучше вы сможете войти в его положение и принять во внимание его аргументы. Умение убеждать подразумевает и умение внимательно слушать!

5. Забота о клиенте — от сердца к сердцу.

Деловые и личные контакты подобны растениям, им требуется постоянный уход. Если вы поливаете комнатный цветок только тогда, когда он цветет, он недолго будет радовать вас своим видом. Если вы звоните по телефону клиенту или посещаете его только тогда, когда намерены ему что-нибудь продать, он быстро поймет, что является для вас только объектом, которому можно сбыть товар. Так же обстоит дело и с вашими сотрудниками: если вы беседуете с ними только на служебные темы, не говорите им ни одного доброго слова, не интересуетесь состоянием их здоровья, домашними делами, они будут чувствовать, что вы воспринимаете их только как исполнителей. И сотрудник, и клиент в этой

ситуации не чувствуют заботу о себе, исходящую от вас. Своим поведением вы отвергаете их на эмоциональном уровне. Последствия такого поведения могут быть катастрофическими. Результат ваших усилий никогда не будет выше среднего. Харизматический лидер считает установление контакта с человеком на личном, эмоциональном уровне насущной потребностью, ибо именно на этом уровне, в конечном счете, принимаются решения по всем вопросам, идет ли речь о заключении договора, о поддержке замыслов и идей, о достижении успешного результата.

Прочный контакт, основанный на взаимном доверии, является гарантией повторных заказов. Усилий требуется немного, зато они оказываются чрезвычайно эффективными: порой достаточно позвонить по телефону, встретиться лично или оказать небольшой знак внимания, пусть это будет даже рекомендация прочесть интересную статью в газете. Эти действия дадут понять клиенту, что вы цените его как человека. Вопрос о том, выздоровел ли его малыш, покажут сотруднику, что вы внимательно слушали его, когда он делился с вами своими тревогами. Ваш вопрос будет для него свидетельством того, что вам небезразличны его дела. Это будет ему приятно, он охотно будет выполнять ваши распоряжения. Путь к успеху пролегает через сердца окружающих вас людей.



6. Личность притягивает.

Продавец, излучающий оптимизм, обаяние, увлеченность работой, притягивает клиентов. Убеждают не только слова. Невербальные сигналы воздействует на клиента на невербальном уровне. Тембр голоса, интонация, темп речи, мимика, Жесты, одежда — все это воздействует на подсознание собе-

седника. Окружающие чутко реагируют на личностные качества того, кто вступает с ними в общение, поэтому так важно работать над собой, совершенствуя свою личность.

Лишь единицы интенсивно работают над собой, уделяя большое внимание тому, какое впечатление они производят на окружающих. Между тем впечатление, производимое на окружающих, является одним из важнейших факторов, определяющих успех или неудачу. Только зная, какое впечатление он производит на окружающих, человек может избавиться от своих недостатков и отшлифовать свои достоинства.

Тогда не будет ничего, что могло бы помешать нам стать харизматической личностью. Совершенствуйте свое умение производить благоприятное впечатление на окружающих и положительно воздействовать на них.

7. Самое важное в жизни — имя.

Тем удивительнее то, что многие люди не придают должного значения имени. Они могут точно знать название последней модели машины марки «Порше», но когда речь идет об именах сотрудников, клиентов или коллег, проявляют большую небрежность и невнимание. Как часто приходится слышать: «Я плохо запоминаю имена...». Если и у вас дело обстоит так же, то стоит ли удивляться тому, что вас преследуют неудачи? Клиент хочет быть в центре внимания, он хочет чувствовать, что является для вас важной персоной. Но как же он может это почувствовать, если вы не считаете нужным запомнить его имя?

Человек является единственным существом, способным на самооценку. Человек может всему научиться. Если у вас возникают проблемы с запоминанием имен, используйте мнемотехнические приемы. Имя, которое вам трудно запомнить, запишите и заучивайте наизусть. Чрезвычайно важно при этом изначально не допустить ошибок в написании и произнесении имени.

Мне известны люди, которые отправляют нераспечатанные письма в мусорную корзину, если в их имени, написанном на конверте, допущена хоть малейшая ошибка.

Помните, однако, и о том, что ваше собственное имя имеет не менее важное значение. Следите за тем, чтобы

клиент правильно расслышал ваше имя. Разговаривая по телефону, называйте свое имя четко и внятно. Вспомните, как в фильме представляется знаменитый агент 007: «Меня зовут Бонд. Джеймс Бонд». Его имя мгновенно запечатлевается в подсознании.

8. Правильное проведение деловой беседы.

Три фазы беседы аналогичны фазам развития растения. По этой схеме строится результативная беседа или коммерческие переговоры:

- Посев семян — формирование доверительных отношений.
- Рост растений - убеждение собеседника.
- Сбор урожая — подписание договора.

Как невозможно заставить плод созреть раньше срока (в естественных условиях), так невозможно вынудить клиента в самом начале переговоров без раздумий и обсуждений подписать договор или мгновенно убедить сотрудника в самом начале беседы с ним. Создание доверительной атмосферы, фаза убеждения требуют определенного времени, за которое у клиента созреет окончательное решение. Хороший продавец или руководитель знает об этом и способствует осуществлению этого процесса, направляя разговор в нужное русло, по сути дела оказывая на клиента или сотрудника гипнотическое воздействие. Спокойный тон, в котором ведется разговор, внимательное отношение к собеседнику, убедительные аргументы и терпение — вот та почва, которая питает чувство уверенности и доверия. Создается впечатление, что продавец, обладающий харизматическими способностями, добивается желаемого результата, буквально не прилагая никаких усилий. Он одерживает победы и покоряет сердца клиентов, благодаря исходящей от него поистине волшебной силе.

Многие люди уверены, что достаточно привести неоспоримые доказательства, чтобы убедить собеседника, ведь именно так нас учили в школе. Тот, кто использует этот прием, Убежден, что прав. Однако если мы пристальнее рассмотрим так называемые доказательства, то убедимся, что они чаще всего не выдерживают никакой критики. Конечно, они оша-

рашивают собеседника, в результате чего он внутренне полностью замыкается; разговор оказывается безрезультатным. Я считаю приведение доказательств своего рода интеллектуальным изнасилованием. Проанализируйте безрезультатные переговоры, и вы убедитесь: того, кто использует доказательства, неизбежно ждет неудача.

Излучение, исходящее от харизматических личностей

Обязательными составляющими харизмы являются следующие качества и способности:

1. Формирование собственных представлений и знакомство с ними окружающих.

Возвратимся еще раз к вопросу о смысле нашей жизни и нашей деятельности. Политик может сформировать у себя представление о том, как он выведет свою страну из экономического кризиса. Тренер по футболу представляет себе, как его команда занимает первое место в мировом чемпионате по футболу. Никому неизвестный тенор видит себя стоящим на сцене вместе с Пласидо Доминго. Без представлений невозможны ни прогресс, ни определение целей жизни, ни успех.

Убеждать - это лишь первый шаг, но одного его недостаточно. Ваши сотрудники должны отождествлять себя с вашими представлениями, сжиться с ними и воодушевиться общей целью. Это возможно только в том случае, если они увидят для самих себя смысл в сообщенных им представлениях.

- Удается ли вам объяснить сотрудникам смысл ваших замыслов?
- Что дает ваше представление или ваше видение решения задачи вашим сотрудникам?
- Какие преимущества оно им обещает?
- Какой смысл видят ваши сотрудники в реализации вашего представления?

- Почему ваши сотрудники должны активно включиться в реализацию ваших замыслов?
- Как вы познакомили их с ними?
- Что в вашем замысле может воодушевить других людей?
- Возникает ли у вас впечатление, что ваши слова и мысли «доходят» до ваших сотрудников и находят у них отклик?
- Убеждены ли вы в осуществимости вашего представления, воодушевлены ли вы своим замыслом настолько, что можете пылко, с энтузиазмом говорить о своей цели?

У человека, который знает, чего он хочет, возникают четкие и ясные представления о будущем. Тот, кто не знает, на что ориентироваться, топчется на месте, не может вырваться из замкнутого круга, возвращается на прежние позиции и спотыкается.

У многих людей возникают представления и видения, которые они прячут глубоко в своем сердце, даже не решаясь заговорить о них. Но пока они продолжают оставаться под спудом, пока ими не делятся с окружающими, они не могут стать действительностью. Почему так мало людей осмеливается осуществить свои представления? Вы тоже только мечтаете о своих целях? Вы тоже только в мечтах видите себя менеджером экстра-класса или преуспевающим предпринимателем с громким именем? Почему же вы довольствуетесь лишь мечтами, хотя обладаете всеми задатками для того, чтобы эти мечты стали реальностью? Разве вы сами недостаточно убеждены в том, что ваши идеи стоят того, чтобы их осуществить? Наберитесь же мужества, чтобы достичь высоких целей! Многие люди даже не знают точно, чего они действительно хотят. Сегодня у них возникает одно желание, завтра — совсем другое. В результате они попусту тратят время и силы, и, оглянувшись однажды на пройденный путь, вынуждены признать, что прожили жизнь, петляя, как заяц. Но никогда не поздно начать заново. Поэтому постарайтесь ответить себе на основополагающий вопрос: к чему я стремлюсь, как я вижу свою будущую жизнь, какие у меня об этом представления?

Сосредоточение представляет собой сгусток энергии!

Вы определили смысл своей жизни, вы знаете, чего вы хотите, у вас сформировалось цельное грандиозное видение. Это видение или представление должно воздействовать не только на разум, оно должно обязательно задевать за живое самую суть человека, перекликаясь с чувствами, потребностями и желаниями.

Не забывайте, что корни вашего представления — в настоящем, а его конечная цель — в будущем.

2. Доверять себе и своим представлениям.

Предположим, что в соответствии с вашими представлениями ваше рекламное агентство должно стать ведущим на рынке. В настоящий момент оно является крепким «середняком», вы специализируетесь на рекламе фирм, оказывающих различные услуги, у вас несколько давних солидных клиентов, хорошо подготовленные добросовестные сотрудники, но вы хотели бы большего. Иными словами, заложена прочная основа, корни цепко уходят в настоящее.

В начале любого дела возникает идея.
Существует только то, о чем думают.

Как же следует действовать? Разработайте поэтапный план действий. Намного легче продвигаться вперед маленькими шагами, чем пытаться сразу совершить гигантский скачок. Делая маленькие шаги, проще своевременно вносить поправки в долговременные планы, нет необходимости сразу ломать всю концепцию.

Используйте формулы самовнушения, включайте свое подсознание. Лучшего союзника и более надежного помощника вам не найти. Разработайте свои личные формулы достижения успеха. Работая над своей концепцией достижения успеха, вообразите, как к вам в агентство поступают все новые и новые заказы, как повышаются показатели оборота, как ваше агентство постепенно становится лидером.

Каждая мысль, возникающая у вас в голове, уже является частью реальности. Вспомните:

Подсознание - строительная площадка жизни и
рабочее помещение души - стремится
реализовать каждую мысль.

«Нанизывайте» один маленький успех за другим. Каждый, даже маленький, шаг вперед, укрепляет вашу веру в себя и в возможность достижения своей цели. Ваше представление с каждым днем будет все больше и больше приобретать очертания действительности. Ваше убеждение в том, что ваше представление стоящее, крепнет день ото дня, этим убеждением проникаются и ваши сотрудники.

Каждое маленькое достижение — новый клиент, крупный заказ — мотивирует ваших сотрудников, потому что они тоже разделяют общий конечный успех.

Кто не хочет сделать свое рекламное агентство ведущим на рынке?

Кто не хочет получить выгодный заказ?

Кто не хочет с гордостью сообщать, что это объявление, этот план рекламной кампании или этот текст сделал я?

Верой в реальность и значимость ваших целей проникаются и ваши сотрудники. И вместе вы добьетесь их осуществления!

3. Профессиональные знания.

Хотя профессиональные знания не являются решающим фактором для достижения успеха — если вы помните, успех лишь на 35% определяется уровнем профессиональных знаний — обладать ими необходимо. Едва ли можно представить себе, чтобы человек, не имеющий ни малейшего представления о рекламе, смог руководить ведущим рекламным агентством. Но все поддается изучению. Если вы убедитесь, что больше тяготеете к творческой работе, общественно-политической или коммерческой деятельности, значит, не составляет

труда освоить эту область знаний, получить профессиональную подготовку в этом направлении и продолжать совершенствовать свое мастерство.

Профессиональные знания необходимы, с их помощью вы можете убеждать своих клиентов и сотрудников. Вы не сможете установить цели, сформировать представления и посвятить в них окружающих, если совсем не разбираетесь в предмете. Вы не сможете принимать решения, быть свободным и независимым. Есть ли у вас эти предпосылки, позволяющие сформировать определенное представление о своих целях?

4. Коммуникационные способности.

Что толку от четкого представления, от великолепных профессиональных знаний, если вы не в состоянии убедительно объяснить свои намерения окружающим, чтобы они поддерживали вас? Ваши намерения изначально обречены на неудачу, если окружающие не смогут понять вас и заразиться вашим воодушевлением. Правильно наладить коммуникационный процесс означает умение увлечь своей идеей окружающих в любой ситуации, в которой они находятся, и вовлечь их в процесс ее реализации. Ваши сотрудники будут мало заинтересованы в увеличении зарплаты, если надо будет постоянно перерабатывать ради этого. Но если они станут больше зарабатывать, потому что ваша фирма получила крупный заказ, каждый из них будет прилагать все усилия для того, чтобы этот заказ был выполнен наилучшим образом. Прежде чем посвящать сотрудников в свои цели, задайте себе вопрос, какие преимущества они получают в результате реализации ваших целей.

Коммуникационный процесс включает в себя не только умение убедительно говорить и давать четкие указания, но и точно определять цели, рационально планировать совместные действия и осуществлять контроль за достигнутыми результатами. Установите бесперебойно функционирующую обратную связь, чтобы знать, что вы правильно поняты!

Под коммуникационной способностью я понимаю не только умение находить точные слова для выражения своих мыслей, но и умение безошибочно понимать постоянно поступающую новую информацию и умение наладить обмен мне-

ниями. Не колеблясь беритесь за претворение в жизнь своих представлений!

БОЛЬШИНСТВО людей всю жизнь просиживают, образно говоря, в автомобиле, стоящем на тормозах. А лучше «ударьте по газам!» Устремитесь к звездам!

Раскройте в себе харизматические способности, покажите, что вы являетесь лидером, за которым следуют воодушевленные сторонники. Ваше видение стоит того, чтобы ради его осуществления действовать, напряженно работать и прилагать все усилия, поскольку оно имеет смысл.

Поместите свои представления на «испытательный стенд»:

- Отвечают ли они вашим притязаниям?
- Сжились ли вы со своими представлениями, поддерживаете ли вы их душой и сердцем?

Подведем итог: мало проку от того или иного видения, если вы сами не убеждены в том, что ваша идея оригинальна, осуществима и ценна. То или иное представление ничего не значит, если отсутствуют знания, необходимые для его осуществления. И в этом случае представление — не более, чем иллюзия. Необходимыми слагаемыми являются вера в себя и свою идею, а также профессиональные знания, но и этого недостаточно, если вам не удастся убедить своих сотрудников, воодушевить и мотивировать их. Умение мотивировать не провится, если не будет налажен коммуникационный процесс.

Не бывает харизмы без видения!

Новый тип менеджера

В 1998 г. было проведено международное исследование, в котором приняли участие 2000 руководителей фирм из 23 стран. В результате этого исследования был сделан вывод⁰ том, что в XXI веке решающим фактором успеха в процессе Развития экономики будет человек. До сих пор дело обстояло

иначе. Успех основывался на оптимальном использовании оборудования и финансовых средств. В настоящее время все большее значение приобретает новаторское мышление. Центр тяжести перемещается со станков и механизмов на человека.

Тем более печальным представляется в этом свете тот факт, что на многих предприятиях царит далеко неблагоприятный производственный климат. Человек хотя и считается важнейшим потенциалом, но чувствует себя в ходе производственных процессов неуютно. Сотрудники различных фирм не чувствуют себя правильно понятыми, они не вовлечены в процесс принятия решений, не получают признания как личности, они считают, что оплата их труда не соответствует выполняемой работе. Многие внутренне созрели для того, чтобы уволиться, они выполняют работу без души, не выходя за рамки полученных указаний, или нередко испытывают даже физическое недомогание, выполняя свои профессиональные обязанности. Результаты исследования выявили, что 90% сотрудников недовольны своими начальниками!

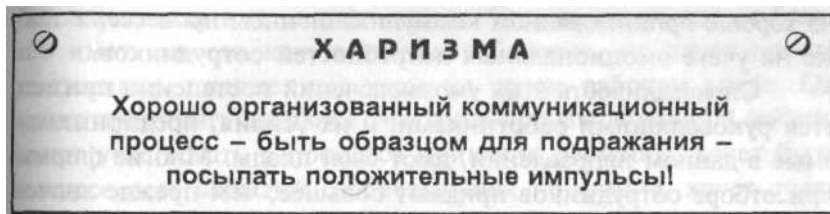
Показателен и результат другого опроса: руководители фирм охарактеризовали почти 5000 своих сотрудников, работающих по найму, только как достаточно энергичных, знающих и выносливых. Эта уничижительная оценка дана руководителями, считающими себя сторонниками «мягкого» стиля руководства. Это свидетельство полного отсутствия восприятия сотрудника как человека, как личности. Такой характеристикой данные руководители подтвердили свою неспособность мотивировать сотрудников и признавать собственные ошибки.

В этом вопросе наблюдается даже единодушие взглядов работодателей и работонанимателей: три четверти опрошенных менеджеров признают, что причиной плохих производственных показателей является неправильное руководство людьми. И 96% из них ясно понимают, что только хорошо налаженный коммуникационный процесс, вовлечение сотрудников в процесс принятия решений, дух коллективизма и в первую очередь более человеческое отношение к сотрудникам могут привести к положительным изменениям.

Результаты этого исследования показывают также, насколько результаты усилий сотрудников зависят от руководи-

телей. Было выявлено, что многие управленцы стремятся фиксировать все промахи и ошибки, допущенные сотрудниками, но вовсе не для того, чтобы разобраться в их причинах, а скорее для того, чтобы еще строже контролировать работу. Сотрудники, конечно, осознают это, что отнюдь не прибавляет им уверенности и оптимизма. Они чувствуют себя несвободными, испытывают страх и из-за этого допускают еще больше ошибок. Руководитель, видя неудовлетворительную работу сотрудников, снижает свои требования к нему.

Что же происходит? Механизм действует следующим образом: сотрудник работает в соответствии с ожиданиями руководителя. Образуется заколдованный круг: мысли негативного характера дают негативные результаты! На этом примере видно, как важно правильно руководить людьми.



Удачным примером, увязывающим умение начальника руководить и квалификацию сотрудника, является делегирование полномочий. Результаты различных исследований свидетельствуют о большой перегруженности работой руководителей высшего и среднего звена и одновременно о заниженных требованиях по отношению к руководителям низшего звена. Отчего это происходит? Тот или иной руководитель рассуждает следующим образом: «Чтобы мне не рисковать, дожидаясь, что мой сотрудник допустит ошибку, я лучше выполню это задание сам». Результат: руководитель выбивается из сил, сотрудник тоже чувствует себя как выжатый лимон, но не из-за переутомления, а из-за чувства разочарования, невостребованности его опыта и знаний. Он лишен возможности проявить себя, он не видит смысла в своей работе, не чувствует никакой ответственности, Ничто не стимулирует его быть более активным и инициатив-

ным. Заколдованный круг замкнулся: тот, кому ничего не доверяют, постепенно утрачивает веру в себя.

Если вы даете своим сотрудникам только такие задания выполнять которые они умеют, вы лишаете их возможности освоить что-то новое, вы препятствуете их росту, занижая планку. Следствием являются застой, демотивация, отсутствие заинтересованности в работе и внутренняя готовность уволиться с предприятия. Сотрудник утрачивает кровную связь со своим местом работы, потому что лишен возможности расти, развиваться и совершенствоваться.

В этой ситуации с обеих сторон должна быть проявлена готовность к поддержанию взаимных контактов, к сотрудничеству, к проявлению чувства личной ответственности за происходящее. Однако инициатива должна исходить от руководителя.

Благоприятный производственный климат основывается на хорошо организованном коммуникационном процессе, а также на учете эмоциональных потребностей сотрудников.

Справедливость этих умозаключений постепенно признается руководящими работниками, и их усилия, предпринимаемые в данном направлении, дают свои плоды. Многие фирмы при отборе сотрудников придают большее, чем прежде значение компетентности в социальных вопросах. То, что это не пустые слова, показывают результаты анализа объявлений, приглашающих на работу, помещенных весной 1998 г. в газете «Франкфуртер Алльгемайне Цайтунг». На первом месте указывается дух коллективизма, обладание специальными знаниями, инициативность и лишь потом — настойчивость и восприимчивость к мотивирующим факторам.

Мягкая манера добиваться

Добиваться — да, но делать это в мягкой, человеческой манере. Это не означает, что наступила эпоха слабохарактерных мягкотелых недотеп. Это означает, что главными критериями роста по служебной лестнице является не умение энергично

работать локтями и не блестящая профессиональная подготовка. На первое место среди требований к принимаемым на работу выдвигается социализация*. Работающий воспринимается не как исполнитель тех или иных обязанностей, а как личность. В газете «Зюддойче Цайтунг» от 19/20 сентября 1998 г. я прочитал следующее: «Каждый второй работающий по найму не чувствует связи со своим местом работы, в душе он ощущает себя уволенным».

Многие работающие не ощущают признания за выполняемую работу со стороны руководства, они испытывают информационный голод в том, что касается их производственной жизни, у них отсутствуют мотивирующие факторы, которые побуждали бы их добиваться лучших результатов. Эти выводы свидетельствуют о том, что время жестких методов руководства миновало. Ничего не добиться без коллективной работы, без действительного сотрудничества. Сотрудник не желает больше иметь просто какую-нибудь работенку, не хочет просто высиживать положенные часы на своем рабочем месте. Он хочет принимать активное участие в производственной жизни, хочет участвовать в процессе принятия решений, хочет быть в курсе всех событий, происходящих на фирме, хочет знать конкретные цели и планы, определяющие производственную деятельность, в конце концов, он хочет видеть смысл в том, что он делает.

По сути дела, именно этого всегда желали и руководители. Раньше они жаловались на то, что сотрудники слишком мало проявляют заинтересованность в работе. И вот теперь они имеют сотрудников, которые хотят больше, но не получают этого. В чем же заключается проблема?

Руководители, которые привыкли бесцеремонно добиваться своего и стучать кулаком по столу, не считаясь ни

* Социализация предполагает активное участие самого человека⁸ в освоении культуры человеческих отношений, в формировании определенных норм, ролей и функций, приобретении умений и навыков, необходимых для их успешной реализации. Социализация включает познание человеком социальной действительности, овладение навыками практической индивидуальной и групповой работы. — *Прим. пер.*

с кем и ни с чем, просто «вышли в тираж». В этой изменившейся ситуации туго приходится управленцам, привыкшим при принятии решений настаивать на своей точке зрения пользуясь своим служебным положением. Учитывать интересы сотрудников, допускать их к активному участию в производственном процессе для них одновременно означает необходимость выслушивать критические замечания в свой адрес и принимать во внимание их мнения. А это — важнейший момент! — на первый взгляд воспринимается как утрата своих позиций или по меньшей мере снижение авторитета и необходимость делиться властью. Приспособиться к этой новой ситуации, не боясь утратить влияние и авторитет, непросто. Для этого нужны сильно выраженные самосознание, чувство собственной значимости, уверенность в себе, стойкость и самообладание. Тому, кто привык, сидя на высоком троне, «править» и отдавать приказания, придется кардинальным образом изменить свое мышление: фундаментом конкурентоспособного предприятия является коллективная работа, что означает, говоря иными словами, оказание большего влияния на сотрудников.

В этом-то и заключается главная проблема для многих менеджеров. Они уверены, что утратят уважение, власть и авторитет. Конечно, так оно и случится с теми руководящими работниками — я намеренно здесь употребляю слово «работники» — которое «властвуют», пользуясь своим служебным положением. К харизматическому менеджеру это не относится, ибо он всегда остается «боссом» благодаря не служебному положению, а своим личным качествам, благодаря исходящей от него неодолимой силе, которая в равной степени притягивает к нему и сотрудников, и клиентов. Под руководством харизматической личности каждый имеет возможность проявить себя и раскрыть свои способности. Клиент может свободно высказывать свои желания, сомнения, делиться успехами и радостями. Сотрудники могут применить свои способности и заслужить за это признание, которого не получает сейчас добрая половина всех работающих.

Удовлетворенные производственным климатом сотрудники охотно подчиняются требованиям, они даже хотят, чтобы

им предъявлялись определенные требования, но они хотят также, чтобы их признавали на сугубо человеческом уровне, чтобы с ними считались как с личностями. Мягко руководить коллективом - не значит ожидать от сотрудников каждый день выдающихся достижений. Даже спортсмен экстракласса не в состоянии каждый день ставить мировые рекорды. Можно приказывать ходить строем и четко выполнять команды, но ставить рекорды — никогда.



Пора спросить себя, как бы выглядели результаты опроса, будь он проведен в моем отделе или на моей фирме?

Манера обращения с сотрудниками

- Какой процент от общего количества ваших сотрудников внутренне ощущают себя уже уволенными? И почему?
- Как вы обращаетесь со своими сотрудниками?
- Даете ли вы им возможность проявить свои способности?
- Как вы реагируете на критику сотрудников?
- Разумны ли требования, которые вы предъявляете к ним?
- Признаете ли вы своих сотрудников как равноправные личности?
- Не мешает ли вам чувство собственной значимости
- предоставлять им возможность расти по служебной лестнице?
- Заботитесь ли вы о том, чтобы работа доставляла вашим сотрудникам радость?
- Что вы знаете об их личной жизни (семейное положение и отношения в семье, планы на отпуск, увлечения и т. п.)?

- Как часто вы интересуетесь обстоятельствами личной жизни своих сотрудников?
- Каков производственный климат в вашем отделе/на вашей фирме?
- Можете ли вы добиваться своего, не пользуясь преимуществами своего служебного положения?
- Даете ли вы своим сотрудникам понять, что сами вы могли бы справиться с их обязанностями лучше или быстрее?
- Вселяете ли вы в них неуверенность, задавая им вопросы или приводя определенные аргументы?
- В какой степени вы контролируете своих сотрудников?
- Вам нравится застигать их врасплох, появляясь неожиданно в неурочное время на своем рабочем месте?
- Вы сами исправляете ошибки своих сотрудников или даете возможность им самим разобраться в допущенных промахах и исправить их?
- Обосновываете ли вы свои решения?
- Принимаете ли вы во внимание чувства своих сотрудников?
- Обращаетесь ли вы когда-нибудь к своим сотрудникам за советом? Следуete ли вы этим советам?
- Разделяете ли вы успех со своими сотрудниками? Если да, то как?

Предоставьте как-нибудь возможность своим сотрудникам ответить на эти же вопросы, чтобы увидеть, насколько ваши оценки совпадают с оценками членов вашего коллектива.

Вопросы, которые тесно связаны с понятиями харизмы и управления людьми благодаря харизматическим качествам, имеют важное значение. Хорошенько подумайте, что вы должны изменить и как вы хотите действовать в будущем; не жалеите на это времени. Не сердитесь, если поймете, что то или другое вам придется делать иначе. Важно, чтобы вы сделали для себя выводы из своих наблюдений и анализа. В прошлом вам ничего не дано изменить, а судьба будущего пока еще в ваших руках. Ошибки допускают все, но умный человек учится на них, чтобы не допускать их в будущем.

Ниже я сгруппировал некоторые вопросы, имеющие для вас большое значение:

1. Предоставляете ли вы своим сотрудникам свободу действий и возможность принимать решения на своем уровне?
Позволяете ли вы им когда-нибудь опробовать, как срабатывают на практике совершенно новые идеи, может быть, даже кажущиеся на первый взгляд безумными? Поощряете ли вы в них творческую жилку и новаторское мышление? Или для вас это не более, чем пустые слова, и вы не даёте сотрудникам брать на себя личную ответственность и вмешиваетесь в каждую мелочь? Определяете ли вы, что должны делать ваши сотрудники, но потом предоставляете им самим решать, каким образом они будут выполнять данное задание? Могут ли они сами определять способы и методы действий, самостоятельно принимать решения и таким образом брать на себя ответственность за выполнение того или иного задания?
2. Следите ли вы за тем, чтобы сотрудники всегда были в курсе происходящего на фирме или предприятии?
Или они узнают о том, что, скажем, производственные площади переносятся в другое место или предстоит волна сокращений не от вас?
3. Насколько серьезно вы относитесь к рацпредложениям сотрудников, обсуждаете ли вы их коллективно?
Или вы единолично принимаете решение о возможности их использования?
4. Как вы поступаете, когда сотрудники допускают ошибки? Проявляете ли вы недоверие к тому сотруднику, который допустил ошибку, начинаете ли вы его особенно тщательно контролировать?
5. Умеете ли вы хвалить, оцениваете ли вы по достоинству результаты работы фирмы/отдела, которые можно рассматривать как общий успех? Или вы считаете, что хвалить сотрудников - значит портить их: от слишком щедрой похвалы они только зазнаются.

6. Умеете ли вы делегировать обязанности?
Или вы считаете, что только вы сами можете все сделать на высшем уровне?
7. Даете ли вы возможность своим сотрудникам повышать свой профессиональный уровень (например, на семинарах или специальных курсах)?
8. Поддерживаете ли вы с сотрудниками обратную связь?
9. Чувствуют ли себя комфортно ваши сотрудники в вашем присутствии? Часто ли они задают вам вопросы?
Или в вашем присутствии сотрудники сдержанны, испытывают робость и смущение?
10. Имеют ли сотрудники возможность свободно выражать свое мнение, приходится ли вам когда-нибудь слышать от них критику в свой адрес? Как вы на нее реагируете?

Управление людьми

Авторитарный стиль руководства больше не отвечает требованиям времени. Хотя еще и встречаются случаи, когда одно лицо претендует на единоличную власть, раздает указания, само решает, кого — «казнить», а кого — «миловать»; такие типы давно можно рассматривать лишь как пережитки прошлого. Сотрудники, которых во всех отношениях «держат на коротком поводке», не могут добиваться максимально хороших результатов в работе, в полной мере проявлять свои способности, не говоря уже о внесении ценных предложений и выражении собственного мнения. Проблема заключается в том, что люди, которые за много лет привыкли руководить авторитарно, не приемлют коллективной работы из-за страха потерять власть. При коллективной работе сотрудники получают большую самостоятельность, меньше соблюдается субординация, в результате уменьшается как личный, так и должностной авторитет руководителя. Только на такой основе возможна совместная работа, которая будет носить конструктивный и творческий характер.

Правильно руководить людьми, вести их к успеху, в который каждый вносит свою лепту и каждый ощущает себя непосредственным участником общего процесса — это настоящее искусство. **Стиль руководства в будущем — это управление посредством харизматических качеств.**

Многие руководящие работники поднялись по служебной лестнице благодаря своей профессиональной компетентности, они добились высоких постов и перед ними была поставлена новая задача — руководить людьми. Но они нигде не учились входить в положение других людей, объясняться с ними, убеждать, мотивировать и хвалить их. Но встречаются руководители, которые авторитетны по своей природе как в личном, так и в профессиональном плане, под влияние и обаяние которых подпадает каждый. Это и есть харизма. Такие люди убеждают уже своей личностью. Ради таких людей сотрудники сами охотно проявляют инициативу, их окрыляют замыслы и представления таких руководителей, они способны превзойти себя. Происходит это и потому, что у них подсознательно возникает желание стать такими же, как их харизматический руководитель, которого они считают образцом для подражания.

Х А Р И З М А

Харизматическая личность является идеальным руководителем, за которым следуют не из чувства долга, а потому, что верят в него и доверяют ему.

Управление людьми предполагает помимо специальных способностей и задатков еще кое-что. Это характерные умственные и физические свойства и особые данные, позволяющие мотивировать людей, направлять их и побуждать их на выполнение совместной работы. Это возможно только в том случае, если руководитель, лидер постоянно работает над собой и совершенствует себя как личность. Тот, кто хочет Добиться небывалых успехов, сам должен быть неординарной личностью!

Решающее значение имеет не то, какими мы рождаемся и каковы у нас стартовые условия, а то, как мы их используем и что «лепим» сами из себя.

Все кроется в нас самих. Сосредоточьтесь на самом главном, не позволяйте отвлечь себя от поставленной вами цели: возьмите в свои руки штурвал своей жизни и целиком настройтесь на успех, достичь которого вам помогут харизматические качества! Для этого кратко рассмотрим основные принципы управления людьми, без знания которых невозможно движение вперед.

Первый основной принцип: доверие

Доверие завоевывает тот менеджер, который, управляя людьми, прислушивается к голосу разума и сердца, который берет на себя ответственность, является примером для подражания, признает и ценит достижения своих сотрудников, поддерживает и поощряет их, поступает справедливо. Доверие, которым однажды злоупотребили, восстановить очень трудно. Ничто не разрушает доверие больше, чем ощущение того, что вами неправильно или плохо руководят.

Если вы хотите сами добиться больших успехов и вывести свою фирму в лидеры, недостаточно побуждать своих сотрудников тщательно выполнять поставленные перед ними задачи. Вам самим надо работать, не покладая рук, одновременно требуя полной отдачи от каждого сотрудника. Сотрудники должны проявить готовность брать на себя ответственность, выполнять большой объем работы, творчески подходить к решению поставленных задач, проявлять в действиях больше самостоятельности, вести себя честно и порядочно по отношению к коллегам и руководству.

Второй основной принцип: ставить разумные задачи

Выполняемое задание должно иметь смысл — это один из важнейших факторов. Именно смысл работы является движущей и мотивирующей силой. Мотивация не рождается сама собой, источник мотивации — поставленные цели, достойные того, чтобы их добиваться. При этом материальная заинтересованность, как показывают исследования, играет далеко не

главную роль. Сотрудника необходимо вовлекать в процесс планирования и принятия решений. Сотрудники, которых руководство воспринимает только как безмолвных исполнителей, не будут проявлять ни заинтересованности в работе, ни энтузиазма.

Третий основной принцип: правильно использовать сотрудников

Для того чтобы правильно использовать сотрудников, руководитель должен хорошо разбираться в людях, знать их психологию, обладать способностью проникаться их интересами и потребностями, иметь большой профессиональный опыт и проявлять настойчивость. Зато когда удастся подобрать сотруднику подходящий для него участок работы, где он может полностью проявить свои способности, он будет работать с энтузиазмом, испытывая радость от работы, благодаря чему сможет добиваться наилучших результатов, получая за это похвалу и признание. А само предприятие будет иметь мотивированного и заинтересованного в общем успехе сотрудника, словом, это выгодно для обеих сторон!

Мы испытываем счастье, когда наша жизнь складывается удачно.

Четвертый основной принцип: совпадение точек зрения в отношении целей и отождествление себя с ними

Совпадение точек зрения в отношении целей является прочной основой, на которой строится совместная работа. Отождествление себя с общими целями дается легче. Общность целей способствует возникновению духа коллективизма и позволяет сотруднику развить свои способности на благо общего дела. Именно условия, благоприятствующие максимальному проявлению способностей каждого сотрудника, являются ключом к успешной деятельности всей команды.

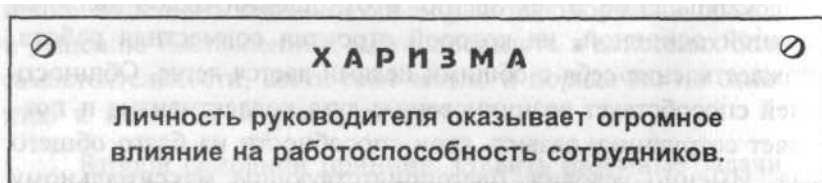
Пятый основной принцип: мотивация

Не имеет значения, руководите вы пятью или пятью сотнями сотрудников, без мотивации вы не сможете достичь

поставленных целей. И вы сами при отсутствии мотивации не продвинетесь ни на шаг вперед. Мотивировать означает максимально вовлекать сотрудников в процесс решения проблем и достижения успеха. Если вас ценят и уважают как личность, то в трудные времена сотрудники не бросят вас в беде, а предпримут все возможное для того, чтобы помочь вам, человеку, который завоевал их симпатии и пользуется у них авторитетом. Движение вперед вам обеспечат не единолично принятые решения, а совместная работа, основанная на взаимном доверии. Если в период кризиса вы сумеете убедить своих сотрудников в том, что, помогая вам, они помогут себе, тогда вы одержите победу. Мотивация подобна вирусу, который мгновенно распространяется, если для этого имеются благоприятные условия.

Шестой основной принцип: подавать хороший пример

Если вы когда-нибудь сами сядете за компьютер, выполните ряд производственных операций или обслужите клиента, вы завоеуете доверие сотрудников. Вы покажете, что являетесь одним из них! Вашим сотрудникам будет легче отождествить себя с вами и вашими замыслами, если они увидят и почувствуют, что вы отождествляете себя с ними; происходит взаимодействие. Этот метод использовал Наполеон, когда во время одной из решающих битв бросился на врагов в штыковую атаку. Понимание, что руководитель «один из нас», подстегивает не только на поле боя.



Сила, исходящая от личности руководителя, воздействует почти на все сферы: на производственный климат, на работоспособность и настрой членов команды и, следовательно, не в последнюю очередь на возможность достижения общего успеха.

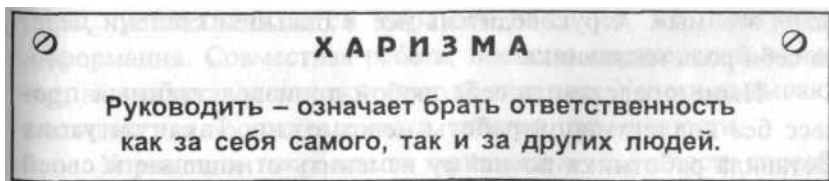
К современному менеджеру предъявляются высокие требования; он должен обладать следующими качествами:

- авторитетом - личным и служебным,
- человечностью,
- быстрой реакцией в мыслях и действиях,
- выносливостью,
- дальновидностью,
- способностью принимать решения (решительностью),
- инициативностью,
- способностью проникаться интересами и потребностями, сотрудников (эмоциональной чуткостью),
- способностью мотивировать и воодушевлять,
- умением идти на компромисс,
- способностью признавать свои ошибки,
- специальными знаниями.

Ощущать присутствие руководителя

Сотрудники хотят видеть, слушать своего шефа, но в первую очередь ощущать его присутствие. Шеф, который не находит времени для общения со своими сотрудниками, который отгородился от них надежным заслоном в лице двух секретарш, не в состоянии мотивировать своих сотрудников.

Управление людьми начинается прежде всего с себя самого: нужно научиться управлять собой и своей жизнью, а не позволять это делать обстоятельствам, случаю, мимолетным увлечениям и временным интересам. Управлять собой способен инициативный и самостоятельный человек, четко определивший свои цели.



Технический прогресс, изменение социальной, политической и экологической ситуации повлекли за собой коренную переоценку ценностей. То, что раньше казалось невозможным, сегодня является нормой: к примеру, совмещение профессиональных обязанностей и ведение домашнего хозяйства женщинами, скользящий рабочий график и т. п. Под влиянием изменений ценностных ориентации меняется и поведение руководителей. Понятие «руководящие работники» уже устарело. Теперь нам нужны руководители-личности! Люди, которые руководят благодаря своим харизматическим качествам, воодушевляют и мотивируют свои команды. Именно такие личности будут востребованы в XXI веке. Сегодня, когда большое значение придается свободному времени, одной прибавки к зарплате недостаточно, чтобы заставить человека работать сверхурочно. Никто не будет «гореть на работе» ради выполнения того или иного задания. После жесткого стиля руководства, осуществлявшегося под девизом «Слушай и повинуйся!» настала пора совместной работы, основанной на взаимном доверии и духе коллективизма.

Руководитель как партнер

Отношения между сотрудниками или между сотрудниками и начальником в настоящее время скорее принимают форму своего рода партнерства, почти деловых связей. Самосознание сотрудника ориентируется не только на собственное служебное положение, но все в большей степени на личность руководителя. И в этой сфере наблюдается переоценка ценностей, сотрудники в своих действиях руководствуются девизом: «Фирма — это мы». А руководитель все в большей степени берет на себя роль наставника.

Ныне представить себе любой производственный процесс без коллективной работы невозможно. Такая ситуация заставила работника по найму изменить отношение к своей деятельности. Он хочет не только признания результатов его усилий, но и чтобы его ценили как человека, ведь он

вносит свой вклад в общее дело не как исполнитель, а как личность. Современные методы управления людьми требуют, чтобы создавались условия, позволяющие сотрудникам добиваться оптимальных результатов в работе. Для этого нужно сформировать в коллективе чувство общности целей и интересов; процесс принятия решений, предложения по их осуществлению должны коллективно обсуждаться; между сотрудниками и руководителем должна быть отлажена обратная связь. Совместные переживания за результаты общих усилий, за достигнутые успехи побуждают сотрудников всецело отдаваться работе.

Оптимальная коммуникация сверху вниз

Изменения должны проводиться только по вертикали сверху вниз. Если руководитель с воодушевлением берется за осуществление общих целей, он может воодушевить и мотивировать свой коллектив, а сотрудники в своих действиях будут следовать его примеру. Производственное сознание таким образом укрепляется, результаты труда ощутимо улучшаются, прибыль увеличивается. Сотрудник ощущает себя частью целого, он чувствует личную ответственность за выполняемую работу, заинтересованность в ее результатах и энтузиазм.

Для управления посредством харизматических качеств коммуникационный процесс является одним из важнейших составляющих. Речь идет не об обмене информацией, а об оперативном и оптимальном извещении сотрудников о планируемых действиях, целях и изменениях. Чрезвычайно неблагоприятна ситуация, когда сверху осуществляется только контроль, устанавливаются ограничения, но не поступает информация. Совместная работа, носящая партнерский характер, высвобождает положительную энергию. Успехи вызывают в коллективе воодушевление и чувство сплоченности.

Управление посредством харизматических качеств способствует раскрытию способностей каждого сотрудника на благо всех: отдела, фирмы, самого сотрудника.

Смысл работы

Если раньше главной целью работающего было заработать как можно больше денег, то теперь все более важное значение приобретает смысл, который работающий видит в своей деятельности. По этому поводу хочу вам рассказать короткую историю. Когда строился Кёльнский собор, однажды на строительной площадке появился сам кайзер. Он обратился к одному каменотесу с вопросом: «Что ты делаешь?» Тот ответил: «Я обтесываю камни». И это была истинная правда. Кайзер пошел дальше и спросил другого каменотеса: «Что ты делаешь?» Он ответил: «Я зарабатываю деньги, чтобы прокормить свою семью». И это тоже соответствовало действительности. Затем кайзер поинтересовался у третьего каменотеса: «Что ты делаешь?» И услышал в ответ: «Я строю прекрасный собор».

Человек хочет иметь не просто рабочее место, он хочет, чтобы его **работа имела смысл**. Получая разумные задания, выполняя которые он может испытывать удовлетворение, он хочет быть признанным как личность. Как часто мне приходится слышать от молодых и чрезвычайно способных людей, что они готовы поступиться частью своей зарплаты, чтобы ощущать, что с ними считаются как с личностями и активно привлекают к решению общих задач. Почему же на этажах власти так мало используют этот потенциал?

Вы занимаете руководящую должность. Вы несете ответственность за фирму, за сотрудников, за достижение намеченных целей, а так же и за то, чтобы не только вы сами, но и ваши сотрудники понимали, в чем заключается смысл их работы. Можете ли вы дать своим сотрудникам то, в чем они нуждаются?

Вы оказываете воздействие на своих сотрудников не только благодаря должности, которую занимаете. Не меньшее воздействие на окружающих вас людей оказывает ваше поведение и харизматические качества вашей личности. Вы руководите сотрудниками, своим коллективом и вольно или невольно влияете на жизнь этих людей. Но и ваши сотрудники оказывают влияние на вас: то, что вы даете, возвращается к вам обратно.

Не забывайте, инициатива должна исходить от вас!

Х А Р И З М А

**Для сотрудников вы как личность являетесь
олицетворением целей.**

Именно ваша личность имеет решающее значение при решении вопроса о том, будет ли сотрудник отождествлять себя с поставленной вами целью, увидит ли он смысл в получаемых заданиях. И от этого в значительной степени зависит, включится ли он активно в процесс достижения общей цели. От вас зависит, удастся ли вам воздействовать на сотрудника на правильно выбранном уровне, заинтересовать и увлечь его общим делом.

Влияние на мысли и дела других людей

Вы хотите достичь поставленных целей. Вы хотите добиться успеха для себя, своих сотрудников, своей фирмы. Но одному вам с этой задачей не справиться. Для достижения намеченных целей вам нужна помощь ваших сотрудников. Каким образом вы оказываете влияние на окружающих вас людей? Следуют ли они вообще за вами и если да, то почему?

Вопросы для самопроверки:

Вы можете оценить ответы на помещенные ниже вопросы по десятибалльной шкале.

Как я оцениваю свою способность оказывать влияние на окружающих?

Каким образом я оказываю влияние на мысли и действия своих сотрудников?

○ Беря на себя роль образца для подражания.

- Благодаря умению убеждать.
- Излагая им свои представления и замыслы.
- Благодаря своему служебному положению.
- Благодаря своим личностным качествам.
- Благодаря своему опыту.
- Благодаря своему обаянию.
- Благодаря своим профессиональным знаниям.
- Благодаря своему красноречию.
- Благодаря своей невозмутимости и уравновешенности.
- Благодаря своему воодушевлению.
- Благодаря разного рода поощрениям (материальный стимул, обещания каких-либо благ и т. п.).
- Путем наказания (угроза увольнения и т. п.).
- Путем интриг.
- Путем лишения знаков внимания.

Ответы на предложенные вопросы помогут вам понять, можете ли вы оказывать влияние на окружающих, потому что являетесь сильной личностью, способной притягивать к себе людей и убеждать их, или потому что занимаете соответствующую должность.

Власть должности или власть личности?

Власть позволяет оказывать влияние благодаря занимаемой должности: для главы авиакомпании, разумеется, всегда найдется место в любом самолете, даже если на тот или иной рейс проданы все билеты. Знаменитой певице в любой момент будет предоставлен самый лучший номер в том отеле, где она пожелает остановиться. Для члена «Лайенс-клуба»*

* Лайенс-клуб — сокращение от Liberty, Intelligence, Our Nations Safety; официальное название — Международная Ассоциация Лайенс-клуб — основана в 1917 г. М. Джонсом в Далласе, представляет собой международное объединение мужчин всех профессий с целью помощи всем терпящим нужду и находящимся в бедственном положении, а также с целью достижения взаимопонимания между народами. Членами объединения являются 34 900 клубов в 154 странах мира. Штаб-квартира в г. Оук Брук (штат Иллинойс). — *Прим. пер.*

в любой точке земного шара всегда открыты любые двери. Залогом некоторых привилегий являются даже одежда от знаменитых кутюрье, автомобили определенных марок, часы соответствующих фирм. Наличие этих внешних атрибутов власти влечет за собой определенную реакцию со стороны окружающих. Это также относится к громким титулам, таким, как профессор или доктор каких-либо наук, а также к определенным профессиям, например, кинорежиссер, коммерческий директор и т. п.

Однако в подобных ситуациях влияние на окружающих оказывается исключительно благодаря общественному положению. Но куда пропадает это влияние, стоит лицу, занимающему высокое положение в обществе, лишиться характерных внешних атрибутов или своей должности! Это ярко показывает, чем отличается власть должности от власти личности.

Возможно, из собственного опыта вам знакомы ситуации, подобные приведенной ниже: разрабатывается новая рекламная компания. На совещании присутствуют руководители фирмы, руководители отделов рекламы, маркетинга и сбыта, а также их заместители. Обсуждаются отдельные предложения и в результате большинство присутствующих склоняется к тому, что решение Б является наиболее удачным. Однако такое мнение сохраняется лишь до той минуты, пока коммерческий директор, который до этого молча выслушивал точки зрения присутствующих, не выражает мнение, что лучшим считает решение Д. Через несколько минут совещание заканчивается, отныне руководством к действию является решение Д.



Исследования показали, что люди, считающие, что они занимают прочное общественное или служебное положение, избегают спонтанности в мыслях и действиях и стараются выражаться осторожнее, правильнее, тщательно подбирая сло-

ва, и даже меняют тембр голоса и улучшают свое произношение. Подобное неестественное поведение является следствием власти занимаемого положения.

Если глава авиакомпании инкогнито попытается получить место в переполненном самолете, ему это едва ли удастся. Знаменитая певица вряд ли в любое время получит лучший номер в отеле, если останется не узнанной. И если некий г-н Майер, не признаваясь в том, что является членом «Лай-енс-клуба», возжелает без предварительной договоренности встретиться с президентом клуба в Нью-Йорке, то получит отказ, если только не представляет собой настолько яркую и обаятельную личность, что секретарша не сможет перед ним устоять и вопреки всем правилам постарается, чтобы встреча г-на Майера с президентом нью-йоркского клуба состоялась. Личность оказывает воздействие на окружающих, а исходящая от нее сила способствует достижению поставленных ею целей, поскольку рождает у окружающих чувство доверия, надежности и уважения. Почувствуйте разницу.

◦ **Власть положения**

рождает у окружающих чувство неуверенности. Люди испытывают скованность, страх, допускают ошибки. Сотрудник чувствует себя несвободным, поскольку считает, что может сам себе навредить. Творческая мысль, спонтанность мыслей и действий, внутренняя свобода гибнут в зародыше. Общение осуществляется на рациональном уровне.

◦ **Власть личности**

вызывает противоположное действие, поскольку личный авторитет сильнее авторитета, основанного на общественном положении. Под влиянием яркой сильной личности каждый старается делать все, что в его силах, чувствуя себя при этом свободным и полностью проявляя свои творческие способности. Общение и решение проблем происходит на эмоциональном уровне.

Вам важно определить, на каком уровне вы оказываете влияние на окружающих вас людей. Поэтому вы должны знать, какое воздействие вы на них оказываете. Не ограничивайтесь односложными ответами типа «да/нет» или «хорошо/

плохо/средне», отвечайте подробнее, приведите три примера на каждый пункт.

Вопросы для самопроверки: как я действую на окружающих?

- Впечатление, производимое моей внешностью (манера держаться, одежда, обувь, сочетание цветов, стиль, прическа, очки, речь, походка...).
- Мое поведение (энергичное, честолюбивое, дружелюбное, робкое, тактичное...).
- Моя речь и коммуникационные способности (четкая, внятная, уверенная, лаконичная...).
- Имею ли я определенные представления и замыслы, делюсь ли ими (Какие это представления, каким образом я это делаю?).
- Умею ли я мотивировать? (Кого? Как? Каковы результаты моих усилий?).
- Умею ли я воодушевлять?
- Произвожу ли я впечатление человека надежного, которому можно доверять?
- Произвожу ли я впечатление человека уравновешенного или суетливого? (Особенно с кем и в каких ситуациях?).
- Внушаю ли своим собеседникам чувство, что проявляю к ним искренний интерес? (По каким признакам я это понимаю?).
- Нахожу ли я время для общения со своими сотрудниками?
- Умею ли внимательно слушать? (Как часто я не даю своему собеседнику выговориться?).
- Даю ли я своим сотрудникам возможность раскрыть свои способности? (Осуществляю ли я также предложения моих сотрудников?).
- Ощущают ли сотрудники поддержку с моей стороны?
- Даю ли я своим сотрудникам задания, учитывая их способности?
- Считают ли мои сотрудники, что результаты их труда оцениваются и поощряются по достоинству? (Каким образом я это выражаю?).

- Что заставляет сотрудников добиваться хороших результатов в работе: ради меня, ради достижения общих целей?
- На чем основан мой личный авторитет?
- Почему меня признают сотрудники: благодаря моим личным качествам или благодаря моему положению?

Как вас на самом деле воспринимают окружающие?

Часто между представлением, которое сложилось у человека о самом себе, и тем впечатлением, которое он в действительности производит на окружающих, лежит пропасть. Для того, чтобы уяснить действительное положение вещей, следует спросить мнение людей из своего окружения. Разумеется, это должно осуществляться в приемлемых рамках с учетом степени доверия, существующего между вами, и квалификации отвечающего. Если речь идет о вашем поведении во время сложных переговоров, предметом которых является подписание договора, то лучше обратиться не к секретарше, всегда присутствующей на таких переговорах, а к своему руководителю, коллеге, заместителю, в конце концов, сотрудникам и даже к некоторым клиентам, с которыми у вас сложились особенно доверительные отношения. Обратная связь должна показать вам, насколько ваша самооценка совпадает с тем образом, который сложился у окружающих.

Оказывать и испытывать влияние

В этой связи невольно напрашивается и такой вопрос: кому вы позволяете влиять на себя? Насколько вообще опасно влияние? Я уже слышу возражения, что никому не следует позволять влиять на себя. Но жизнь в обществе невозможно себе представить без оказания взаимного влияния. Даже если бы вы хотели, вы не могли бы воспрепятствовать влиянию извне. Это начинается уже с того, что вы отправляете своих детей в определенную школу, поручаете своим коллегам ту, а не другую работу, при написании письма выбираете опре-

деленную формулировку. Выбирая костюм, вы думаете о том, какое впечатление хотите произвести на окружающих. Как видите, без влияния не обойтись. Важно лишь направление, в котором оно оказывается. Успех, рост по служебной лестнице, движение вперед, достижения, внутреннее удовлетворение - вполне оправданные цели. Для того, чтобы определить, насколько человек влияет на себя и испытывает влияние окружающих, в какой области жизни и в каком направлении оказывается это влияние, необходимо периодически честно отвечать на следующие вопросы.

- Чего я хочу?
- Чего я достиг?
- На каком этапе я сейчас нахожусь?
- Куда я направляюсь?
- Кто оказывает на меня влияние?
- В какой области я поддаюсь влиянию?
- Каким образом на меня оказывается влияние?

Если вы в ладу с собой и с окружающим миром, если вы находитесь в состоянии душевного равновесия, верите в себя, если у вас сформировались четкие представления и планы, и вы прониклись ими, то вам вряд ли грозит сильное негативное влияние со стороны вашего окружения. Полезно регулярно анализировать свое положение и действия, чтобы убедиться, что вы не свернули с избранного пути и вообще движетесь вперед.

Оказывать влияние на окружающих означает брать на себя ответственность за них. Однако, как всегда, все начинается с вас самих. Прежде чем брать на себя ответственность за других, нужно научиться нести ответственность за себя.

Х А Р И З М А

**Каждый человек может оказывать влияние
на других людей своей личностью
и присущими только ему качествами.**

Любое ваше деяние — хорошее и не очень — всегда бумерангом возвращается к вам. Если вам удастся так мотивировать своих сотрудников, что они будут работать с радостью и подъемом, хорошие результаты общих усилий будут закономерными. Положительная энергия, исходящая от вас, поступает к вашим сотрудникам и от них вновь возвращается к вам. Правильно руководя людьми, вы задаете направление их усилиям и в результате словно магнит притягиваете к себе успех.

Обязанности образца для подражания

Люди, которые достигли заметных результатов, которые каким-либо образом улучшили жизнь, являются образцами для подражания. Это люди, которые сознательно выбрали свой путь и прошли по нему уверенно, которые формировали у себя представления, ставили цели и последовательно добивались их претворения в жизнь. Как выглядят такие люди? Вспомните наших современников, которых можно считать образцами для подражания: Нельсон Мандела, Джон Ф. Кеннеди, Виктор Франкл... Таких людей, которые заставляют мир идти вперед, легко узнать. Где бы они ни появлялись, они всегда оказываются в центре внимания. Я, разумеется, не имею при этом в виду внимание полицейских или папарацци. Настоящие личности проявляют себя даже в той среде, где никому не известны ни их имена, ни их достижения. Такие люди без всяких усилий с их стороны притягивают к себе всеобщее внимание. Это кажется почти волшебством: от харизматических личностей исходит какая-то необыкновенная притягательная сила. Уже сама их осанка говорит о состоянии их духа: они прочно обеими ногами стоят на земле, у них широкая уверенная походка, открытый дружелюбный взгляд, крепкое рукопожатие, глубокий и полновзвучный голос.

Образец для подражания не может быть боязливым, неуверенным, беспокойным. Образцы для подражания не являют-

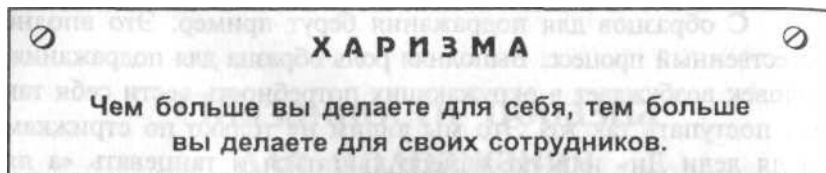
ся совершенными или идеальными людьми, но их отличают твердая вера в себя и свои способности. Это люди, которые несут ответственность за свои поступки, они сосредоточивают свое внимание на своих сильных сторонах, они знают, что смогут всего добиться, если только этого захотят. Они излучают оптимизм, умеют находить подход к людям, они завораживают своей личностью. Успех для них явление обычное и закономерное, добиваться успеха входит у них в привычку.

С образцов для подражания берут пример. Это вполне естественный процесс. Выполняя роль образца для подражания, человек возбуждает в окружающих потребность вести себя так же, поступать так же. Это мы видим не только по стрижкам «а ля леди Ди» или по манере двигаться и танцевать «а ля Майкл Джексон».

Вы ведь знаете, что на 85% поведение человека определяется влиянием окружающей среды. Каждый из нас перенимает у других людей манеру вести себя, следуя чаще всего образцу для подражания. Обычно это происходит даже неосознанно. Это прекрасно видно, когда разговаривают два человека. Если они, что называется, «находятся на одной волне» или «колеблются в одном контуре», между ними возникает симпатия, они даже копируют жесты друг друга и повторяют одни и те же словечки. Понаблюдайте за влюбленной парочкой. Если один из них положит ногу на ногу, через некоторое время и другой подсознательно повторит это же движение. Точно так же, хотя и не так заметно сотрудники подражают своему шефу. И это касается не только сугубо внешних деталей. Они перенимают его поведение и — хотя и неосознанно — характерные для него интонацию, жесты, взгляд.

Стремление подражать возникает на эмоциональном уровне. Если шеф по душе сотрудникам, у них возникает естественное желание стать похожими на него. Ибо человек стремится иметь или олицетворять то, что ему нравится. Это объясняет, почему на некоторых фирмах царит такая благоприятная рабочая атмосфера. Сотрудники любят руководителя, признают его, он энергичен и всегда в хорошем настроении. И сотрудники подражают ему. Но шеф, которого считают образцом для подражания, оказывает еще большее воздействие: он побужда-

ет добиваться лучших результатов, проявлять большую заинтересованность и активность, и сотрудники прилагают все усилия для того, чтобы понравиться тому, кого считают образцом для подражания. Присутствие образца для подражания вызывает у окружающих своего рода эйфорию. Возникает желание стать таким же, как он, и ощущение «Я смогу этого добиться, я справлюсь».



Аура вашей личности оказывает большее влияние, чем ваши профессиональные знания. Окружающие попадают под воздействие вашей ауры. И они хотят быть таким же ярким человеком, как вы, хотят, чтобы о них тоже говорили: «Этот человек обладает харизмой!».

- Какие образцы для подражания есть у вас и в каких областях жизни (профессия, личная жизнь, увлечение)?
- С каких пор у вас есть эти образцы?
- Изменилась ли ваша жизнь под влиянием образца для подражания?
- Если да, то как это отразилось на вашей жизни?
- Какие характерные качества личности, взятой вами в качестве образца для подражания, производят на вас наиболее сильное впечатление?
- Какими из них вы бы хотели обладать сами?
- Чему вы научились от людей, служащих для вас образцами для подражания?

Бразильская пословица гласит: «Глупцы, если и учатся, то делают это за свой счет. Умные всегда учатся на том, что и как делают другие люди и чего они при этом добиваются».

Ориентируйтесь на свой пример для подражания. Учитесь у него. Если вы хотите стать преуспевающим продавцом, на-

блюдайте, как работают самые лучше и опытные продавцы вашей фирмы. Если вы хотите стать выдающимися шахматистом, изучайте партии, выигранные Карповым. Если вы мечтаете о счастливом браке, присматривайтесь к тому, как ведут себя пожилые и образцовые, с вашей точки зрения, супруги. Как они обращаются друг с другом, что считают важным, чего избегают, как заботятся друг о друге?

Успех притягивает к себе успех, поэтому люди, добившиеся успеха, всегда служат примерами для подражания.



Поищите в своем окружении людей, добившихся успеха. Ничто не заставляет человека так стремиться вверх, как общение с людьми из породы победителей. Подобное тянется к подобному. Энергичные люди быстро находят себе подобных, робкие через некоторое время тоже сбиваются в кучку.

- А где находитесь вы?
- Каких людей вы притягиваете к себе?
- Кто стремится к общению с вами?

И у примера для подражания есть свой образец. Вы будете тянуться за тем, кого выбрали себе в образцы, будете учиться у него, а затем другие люди будут учиться у вас, потому что теперь уже вы будете служить для них примером.

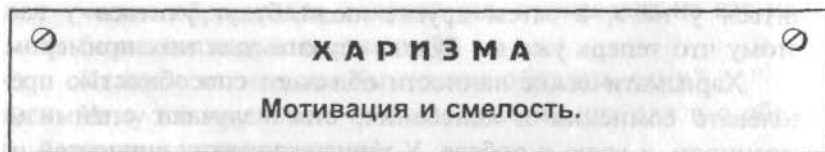
Харизматические личности обладают способностью преодолевать сомнения и колебания, они излучают оптимизм, уверенность и волю к победе. У харизматических личностей из недр их души исходит притягательная сила, ибо от человека может исходить только то излучение, которое у него есть. Это можно сравнить с компьютером: если в нем установлена программа по построению графиков, тогда он может выполнять эту работу, если такой программы нет, то график не построишь.

Если у человека есть внутренняя сила, положительный настрой и интуиция, он непроизвольно излучает их. Он не может по-другому.

Так руководят преуспевающие люди

Харизма воспринимается каждым по-разному и вполне возможно, что тот или иной человек, из тех, кого мы кратко представим ниже как харизматических личностей, не покажется вам таковым. Однако у всех у них есть нечто общее: они добились успеха.

В эпоху, когда достичь успеха можно только при условии преимущества в вопросе владения информацией, современного использования финансовых средств и самых передовых технологий, сильной мотивации сотрудников, решающее значение имеет привлечение к работе достойного менеджера. Он должен уметь принимать жесткие решения, смириться с критикой в свой адрес по поводу принимаемых им непопулярных мер, осознавать, что его ошибки могут привести к разорению предприятия и стоять ему потери авторитета и известности. Предприятие может быть нацелено на курс достижения успеха, если возглавляющий его человек разработает представления, которые увлекут сотрудников и побудят их максимально проявить свои способности.



Поэтому следует ответить на основные вопросы:

- Кто должен возглавлять предприятие?
- Как следует руководить предприятием?
- Какими качествами должен обладать руководитель?
- Каким ценностям должен быть отдан приоритет?

Путь к успеху каждый должен определить для себя сам. Не имеет значения, о какой отрасли или предприятии какой величины идет речь, ясно, что руководителю нужно воздействовать на эмоции своих сотрудников и обращаться к ним на эмоциональном уровне.

Рассмотрим в качестве примера фирму «Даймлер-Бенц». В настоящее время положение этого концерна более стабильное и экономически более прочное, чем это было несколько лет назад. В 1994 г. это было самое крупное и самое слабое в экономическом отношении предприятие Германии, находящееся в стадии оздоровления. С 1987 г. по май 1995 г. главой концерна был Эдзард Ройтер, с 25 мая 1995 г. концерн возглавляет Юрген Шремп. Ройтер и Шремп являются сторонниками разработки концептуальных представлений, при этом Ройтер видел возглавляемую им фирму как «концерн интегрированных технологий», что в эпоху глобализации промышленности и разделения труда было обречено на провал. Видение Шремпа оказалось более реалистичным. Он рассуждал так: «Что нам дадут самые дерзкие представления и мечты, которые позволят нам в 2010 г. зарабатывать хорошие деньги, если до этого срока фирма экономически не доживет». Эти рассуждения близки акционерам и сотрудникам и убеждают их, ведь мы живем здесь и сейчас.

Кто же такой **Юрген Шремп**?

Он родился и вырос во Фрайбурге. В детстве ему была предоставлена большая свобода. В доме его родителей придавали большое значение самостоятельности и с уважением относились к тем успехам, которых каждый добивался своим трудом. Шремп всегда увлекался техникой, его приводили в восторг автомобили, поэтому не удивительно, что он пошел учиться на автомеханика, а затем получил профессию инженера. В 1967 г. он начал свою трудовую деятельность, поступив на работу в центральное правление фирмы «Даймлер-Бенц» в Штутгарте, затем он работал за границей представителем фирмы «Мерседес». В 1989 г. он был назначен председателем правления фирмы DASA. С 1995 г. он возглавляет концерн «Даймлер-Бенц». Его предшественник Эдзард Ройтер выбрал в качестве приемника именно его, потому

что увидел в нем как раз того человека, который благодаря присущим ему качествам мог бы вывести концерн из кризиса, который был знаком как с традиционными, так и с новейшими технологиями, используемыми в автостроении. По мнению Ройтера, Шремп был способен решить предстоящие ему сложные задачи.

Что лежит в основе успеха Юргена Шремпа? По мнению Макса Вебера должны соблюдаться три условия при назначении на руководящую должность:

- преемственность,
- претензии на власть согласно закону,
- наличие авторитета.

В кризисных ситуациях особенно важна роль личности, харизма которой зиждется на авторитете. На пришедших в упадок предприятиях оздоравливающие меры должны принимать менеджеры, специализирующиеся на преодолении кризисов и менеджеры-созидатели, подобные Юргену Шремпу, обладающие харизмой, основанной на авторитете, который сформировался и под влиянием личностных качеств, и под влиянием занимаемой должности.



Почему Шремп является «менеджером-созидателем»?

Он имеет четкое представление о том, что можно осуществить, и обладает чутьем, подсказывающим ему направление рынков в будущем. Благодаря принятым им решениям, «Даймлер-Бенц» вновь как прежде стал солидным концерном. В ряду удачных стоит и решение о недавно осуществленном и фигурирующим под почти кодовым названием «Гамма» объединении концерна с корпорацией «Крайслер». Будучи главой фирмы «DASA» он опасался, что ему придется взять на себя и руководство предприятием «Фоккер». Возглавив концерн, он стал инициатором закрытия

предприятия «Фоккер», заявив, что полностью несет ответственность за ошибочные инвестиции.

Юрген Шремп олицетворяет власть и динамичность. Эти условия обязательны для человека, занимающего руководящий пост. Лучшие люди часто неудобны, они подрывают основы прежних систем и структур, их не останавливают запреты. Они не боятся коренных перемен, несмотря на то, что они неприятны и болезненны. Если независимые и отчаянные головы не будут проявлять решительности, на предприятии возникнет застой.

Менеджерам-созидателям требуется немало мужества, чтобы жить в соответствии со своими мечтами и представлениями : о жизненных ценностях и показывать своей жизнью пример окружающим. Они должны быть правдивы в своих действиях, чтобы вызывать к себе доверие. Они должны быть мастерами красноречия, обладать тонким эмоциональным чутьем, чтобы убеждать своих сотрудников в необходимости поддерживать их идеи, они должны быть в состоянии передать им ощущение «фирма — это мы».

Мотивировать, ставить достижимые цели, передавать информацию, мыслить как предприниматель и действовать — таковы решающие факторы, позволяющие успешно руководить и превращать руководимое предприятие в лидера отрасли. Шремпу удалось это сделать: из харизматического менеджера, решающего кризисные ситуации он превратился в харизматического менеджера-созидателя. Не случайно осенью 1998 г. он был назван менеджером года.

Еще одним фактором являются новации. Постоянство означает гибель для предприятия. Мы живем в мире, который стремительно меняется. Мы имеем дело с обществом потребителей, у которых постоянно возникают новые желания и потребности. Следовательно, менеджер-созидатель должен это учитывать при составлении своих планов, должен гибко реагировать на все изменения, не выпуская при этом из виду крупномасштабных целей. Это означает, что на предприятии должны разрабатываться новые продукты, которые бы учитывали потребности клиентов, как, например, автомобили класса А и М на фирме «Даймлер-Бенц».

Ориентируясь на будущее, Шремп отказался от идеи «концерна интегрированных технологий». Этим он нарушил табу, уничтожил прежние структуры, хотя когда-то сам участвовал в их создании. Шремп поставил перед собой высокие цели. В будущем он хотел бы, чтобы автомобили фирмы «Даймлер-Бенц» были представлены во всех странах, независимо от национальных конъюнктурных колебаний. Его цель - быть по крайней мере номером два на мировом рынке (а втайне он, конечно, стремится к бесспорному лидерству).

Он хочет добиться того, чтобы его сотрудники были в высшей степени заинтересованы в создании под его руководством магического треугольника: взаимосвязи интересов акционера, сотрудника и клиента. Тогда бы каждая группа стала соучастником успеха (или неудачи). Акционер смог бы получить высокие дивиденды, клиент - хороший продукт, а сотрудник — премию звонкой монетой.

Юргена Шремпа можно назвать мечтателем, твердо стоящим на земле, человеком, сделавшим головокружительную карьеру, который известен тем, что на практике проверяет действенность всех «инструментов» руководителя и тем, что чрезвычайно требователен к себе. Он говорит так:

«Каждый день человек должен уяснять для себя, в чем состоит задача его жизни, какие у него цели и как их можно достичь».

Шремп обладает тонкой интуицией, намечая рынки будущего, он умеет определить, какие цели достижимы, он мыслит глобально, умеет мотивировать сотрудников, мастерски владеет приемами красноречия, он уверенно и четко формулирует свои решения. Он умеет внимательно слушать, взвешивает и анализирует приводимые ему аргументы, но решения принимает сам. В одном из интервью он заявил: «Представления или мечты не должны быть лозунгами, они должны быть привязаны к конкретным вещам...». И далее он подчеркивает важность следования четко продуманной линии и сосредоточения на цели: «...благодаря работоспособным мотивированным сотрудникам производить продукты, которые бы восхищали наших клиентов...».

Х А Р И З М А

Верь в себя!

Вызов, который ему то и дело бросает жизнь, только увеличивает его желание добиться поставленной цели. Несмотря на это в работе он придерживается правила альпинистов: прежде чем пойти по неизведанному маршруту, нужно спуститься вниз. Применительно к бизнесу это означает: «Лучше достичь 90%, чем все потерять». Его девиз: «В нашей стране можно сделать гораздо больше, чем думают некоторые критики».

Личности, добившиеся успеха, столь различны, что мне хотелось бы познакомить вас с некоторыми другими «рецептами успеха», пусть это будет маленькой «азбукой харизмы». Каждый удачливый менеджер придает значение чему-то своему.

Так, **Юрген Дорманн, председатель правления АО «Хёхст»**, говоря о стиле руководства, утверждает, что для него чрезвычайно важна возможность напрямую общаться со своими сотрудниками. Поэтому он часто посещает филиалы фирмы, чтобы встретиться с ведущими менеджерами и их командами. Это позволяет ему лучше понять сложившуюся ситуацию и прямо на месте произвести необходимые изменения. Дорманн не жалеет времени на общение со своими сотрудниками, побуждая их к конструктивному разговору. Один-два дня в неделю он освобождает от других дел, чтобы в любое время принять своих коллег и сотрудников.

Х А Р И З М А

Находить время для общения с сотрудниками
и воодушевлять их.

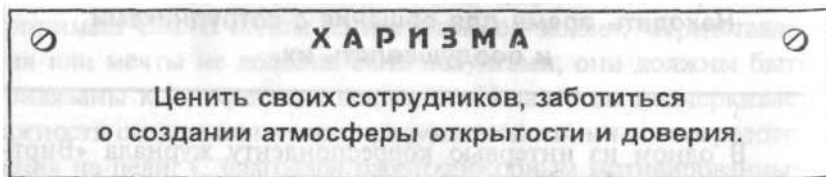
В одном из интервью корреспонденту журнала «Виртшафтсвохе» он сказал: «...чувства руководителя похожи на ощущения, возникающие в желудке: всегда чувствуешь, что

требует немедленных действий...». Руководителю, по мнению Дорманна, помимо ясного аналитического ума, требуется умение работать в тесном взаимодействии с коллегами, чтобы обогащать интеллектуальный багаж и опыт и дополнять способности друг друга. Особенно важно это качество для главы крупного концерна, имеющего филиалы и дочерние фирмы во многих странах мира, поскольку в этом случае необходимо учитывать специфику разных стран. По мнению Дорманна, менеджеру сложнее всего воодушевлять сотрудников.

Чтобы достичь успеха, считает **Петер Литманн, председатель правления АО «Хуго Босс»**, нужно вести жизнь, которую человек сам для себя определил и добиваться свободы благодаря выполнению поставленных задач. Будучи предпринимателем он рассматривает власть как средство для достижения поставленных целей.



Совсем другие приоритеты у **Гётца-Михаэля Мюллера, возглавляющего филиал фирмы «Якобе Сушар» в Германии**. Основой успеха для него являются партнерские отношения между руководством и коллективом сотрудников, складывающиеся в атмосфере открытости и доверия. На его взгляд, самый ценный капитал представляет собой не марка фирмы, а сотрудники, которые производят продукты этой марки. Не может быть довольных клиентов, если недовольны сотрудники.



Глава фирмы «Нестле» Хельмут Маухер важнейшими факторами успешного руководства считает коммуникационные и мотивационные способности менеджера, а также умение вызывать к себе доверие окружающих.

На **фирме «Бертельсманн»** много делается для молодых менеджеров, на них возлагаются большие надежды. Сотрудники должны обладать великолепными аналитическими способностями, умением творчески мыслить, работать в коллективе, сосредоточиваться на выполнении задач. Они должны быть настойчивыми и компетентными в социальном плане. Менеджер, предпринимательно мыслящий и действующий, должен быть инициативным, энергичным, обладать богатым воображением, уметь общаться с окружающими. Он должен показывать пример своими представлениями о жизненных ценностях. Только уметь недостаточно, важно действовать: именно дело показывает, подходят ли разработанные концепции и позволяют ли они добиться успеха. Радость, испытываемая от выполняемой работы, окрыляет и позволяет добиваться необыкновенных результатов.



Главное для достижения успеха, в понимании **Джека Уэлша («Дженерал Электрик»)** — умение сосредоточивать внимание и силы на самом важном. Для этого надо развивать чутье на действительно важные вещи, а затем мобилизовать все силы для достижения главной цели. Благодаря этому освобождается столько энергии, что делаются достижимыми самые высокие результаты.

Ханс-Ульрих Плауль (фирма «Брудерус») делает ставку на информированность сотрудников: хорошо информированные сотрудники, которым известно реальное экономическое положение предприятия и существующие на нем проблемы, чувствуют себя уверенно и могут проявить себя и раскрыть свои способности.

Х А Р И З М А

Постоянно давать сотрудникам полную информацию.

Дейл Карнеги, очевидно, как никто другой, является воплощением мечты об успехе. Даже спустя 40 лет после его кончины его книги продолжают оставаться бестселлерами. Представление о том, что каждый может стать богатым и счастливым, если работать над собой, и доньше не утратило своей привлекательности. Что составляет успех? Карнеги был приверженцем разработки видений, он намного опередил свое время. То, что сейчас проповедуется на каждом углу, он понимал давно: нужно принаравливаться к клиенту, чтобы знать и удовлетворять его желания и потребности; клиент должен быть в центре внимания; хвалите, улыбайтесь и уважайте чувство собственного достоинства человека — такова была его формула успеха. Его девиз: «Каждый может идти вперед, если хочет этого» по-прежнему актуален.

Х А Р И З М А

Достоверно излагать свои представления.

«Выходите на поле и начинайте играть» — этого призыва достаточно для того, чтобы мотивировать членов команды футбольного клуба «Бавария». Другие тренеры могут целыми днями тренировать свои команды, и все-таки они не будут играть в решающих матчах с полной отдачей. Франц Беккенбауэр обладает тем, чего не имеют другие: харизмой. Благодаря исходящей от него неодолимой силе он добивается успеха не только в футболе. Он — умелый руководитель и всегда желанный участник рекламных кампаний.

А теперь ненадолго вернемся к политике. В одном из интервью, данных газете «Зюддойче Цайтунг» бывший канцлер Германии Гельмут Коль признавался, что он руковод-

ствуется в своих поступках не только разумом, но и чувствами, что и в политике симпатия или антипатия отражается на поведении. В качестве примера он привел свои отношения с Франсуа Миттераном, с которым он до того, как стал федеральным канцлером, встречался лишь однажды. Чтобы заложить основы плодотворного сотрудничества, Коль через четыре часа после принесения присяги уже был в Елисейском дворце. Этот жест Миттеран сумел оценить по достоинству.

Для Гельмута Коля чрезвычайно важны дружеские отношения, основанные на доверии, формирующемся постепенно. Наблюдательность и шестое чувство помогают ему видеть то, что скрывается за внешними проявлениями, и распознавать истинные намерения людей. Бывший канцлер Германии видел себя призванным содействовать достижению свободы и мира во всем мире. И это ему удалось. Однако истинное величие человека проявляется в трудных ситуациях. И после поражения на выборах Коль показал свой независимый характер и высокие душевные качества.



Выборы в Германии осенью 1998 г. со всей определенностью показали, что избираются не политические принципы и подходы, а Коль или Шредер.

Шредер является тем, кто в понимании Вебера, относится к типу харизматического политика. Человек, который может воодушевить людей и повести их за собой. Он сумел продать иллюзии перемен, заверяя одновременно, что никаких изменений не произойдет. Шредер из породы созидателей, из тех, кто всегда вмешивается, кто выучился своему делу. «Я точно знаю, откуда пришел и точно знаю, куда хочу направиться», - заявил он «Зюддойче Цайтунг». Ради достижения своей цели он упорно трудился, он не стеснялся спрашивать окружающих, хорош ли он. Герхард Шредер быстро

усваивал необходимые знания. Говорят, он редко допускал дважды одну и ту же ошибку. Он перенял все, что было возможно от людей, добившихся успеха, он подражал им, брал на вооружение убедительные жесты и веские слова, которые трогают до глубины души и воодушевляют. Он умело заигрывал с избирателями, не скрывая свои слабости, и используя свое происхождение. Он не скрывал своего стремления добиться власти. Еще будучи членом организации «Молодые социалисты»*, он заявил, что рано или поздно станет федеральным канцлером. Если человек действительно страстно хочет добиться чего-то в жизни, он это получает. И Шредер доказал это.



Способность формировать представления, знакомить с ними окружающих, воодушевлять их на осуществление этих представлений и бороться за претворение их в жизнь вкупе с сильными личными качествами - это, несомненно, то, что свойственно практически всем харизматическим личностям. Ими были наделены и Махатма Ганди, и мать Тереза, и Альберт Швейцер, и Вилли Брант и многие другие.

Приводя данные примеры, я хотел показать, что успеха можно добиться самыми разными способами, но успех всегда несет на себе отпечаток той или иной яркой личности.

Кого из перечисленных людей вы бы назвали харизматической личностью?

И почему?

Какие из перечисленных качеств и способностей вы бы хотели иметь сами?

* «Молодые социалисты» — молодежная организация Социал-демократической партии Германии. — *Прим. пер.*

Вопросы для самопроверки:

1. Что нового вы узнали из этой главы?

2. Что из изложенного в этой главе вам хотелось бы использовать?

3. Какие практические действия для этого вы должны предпринять?

4. План поэтапных действий:

5. Время, отводимое на реализацию каждого этапа:

6. Контроль за выполнением плана и подведение итогов:

4. Харизматические качества можно развить

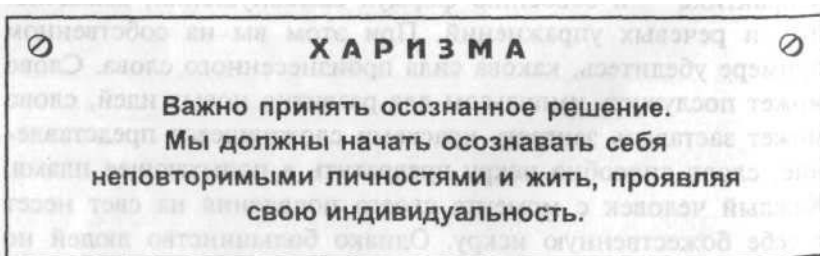
Возможно, вы задавались вопросом, почему я так настаиваю, чтобы вы письменно отвечали на те или иные вопросы или составляли тот или иной перечень. Это объясняется практическими соображениями: человек всегда верит в то, что он видит. При записи способность к усвоению повышается до 90%, написание конспекта способствует развитию механической и зрительной памяти. Если вы, читая эту книгу, дошли до этой главы, сделайте следующий шаг: перейдите от теории к практике — к освоению формул самовнушения, дыхательных и речевых упражнений. При этом вы на собственном примере убедитесь, какова сила произнесенного слова. Слово может послужить импульсом для развития новых идей, слово может заставить заиграть красками сложившееся представление, слово способно искру превратить в полыхающее пламя. Каждый человек с момента своего появления на свет несет в себе божественную искру. Однако большинство людей не замечают эту искру, часто не осознают ее существование. Лишь единицы используют этот таящийся в них энергетический потенциал, они дают искре разгореться и превратиться в огонь воодушевления.

Воодушевление вызывает воодушевление и убежденность

Итак, вы решили добиться успеха, вы хотите развить свои сильные стороны, раскрыть свои способности, чтобы стать яркой личностью и, используя свои харизматические способности, изменить мир. Вы не хотите подчиняться воле случая, вы хотите сами вмешиваться в процесс развития событий и сами строить свою судьбу. Тогда нужно учиться, учиться и еще раз учиться. Недостаточно даже несколько раз проработать следующую главу. Жизнь означает непрерывную учебу. Жизнь — это постоянный учебный процесс, он длится до тех пор, пока человек жив. Все время развиваться, совершенствоваться, обнаруживать талящиеся в тебе возможности, добиваться все лучших и лучших результатов - что может доставить большее удовольствие и заставить стремиться к большему.

Под учебой я понимаю процесс овладения знаниями, необходимыми для достижения успеха, это процесс познания себя, своих способностей, процесс осознания своей уникальности. Что может быть интереснее, что может доставить большее удовлетворение? Нам нужны люди, которые бы добивались выдающихся достижений, нам нужна элита, нам нужны харизматические лидеры. Проявите мужество и поставьте перед собой высокие цели!

Я желаю вам испытать в процессе самосовершенствования много радости и добиться заметных успехов.



Так вы станете харизматической личностью

Как можно чаще погружаться в альфа-состояние — таково условие эффективного взаимодействия обоих полушарий головного мозга. В этом состоянии мы можем использовать свои внутренние силы, активизировать подсознание и врожденное празнание. В состоянии, позволяющем освободиться от напряжения, более прочно запечатлеваются формулы внушения. Внутренние барьеры отсутствуют, и удачные решения рождаются словно сами собой.

Когда вы расслаблены, три уровня вашей сущности проницаемы, вас не сдерживает больше голос разума, вы можете использовать таящийся в глубинах вашей личности огромный потенциал. Снятие напряжения означает с одной стороны освобождение духа, а с другой — полное погружение в себя. Представьте себе человека, которые «вне себя» от злости. Он не в состоянии действовать или реагировать разумно и невозможно. А в расслабленном состоянии тело, разум и душа свободны и проницаемы, что благоприятствует раскрытию интуитивных способностей. В этом состоянии подсознание может оптимальным образом работать на вас и на ваши цели. Лучшего помощника вам не найти нигде и никогда!

Выполняя специальные упражнения и ежедневно тренируясь, вы можете научиться погружаться в альфа-состояние по собственному желанию. Таким образом вы укрепите свои сильные стороны. Вы можете научиться правильно дышать и вместе с дыханием пополнять запасы энергии. Вы можете научиться не только произносить речи, но и правильно использовать свой голос, являющийся отражением вашей личности ради достижения своих целей. Хорошо разработанный и поставленный голос оказывается чрезвычайно эффективным инструментом. Благодаря такому голосу вы проникаете в самые глубины Души своего собеседника. И не надо забывать, что вы можете научиться понимать и использовать язык мимики и жестов.

Однако прежде, чем перейти к практическим занятиям, нужно определить свою цель, ведь идти к цели может только

тот, кто ее имеет. На этом пути вам придется постоянно принимать решения, возможно, постоянно проверять, что для вас важно или просто вызывает у вас интерес, определять приоритеты и решать, что следует изменить, от чего отказаться, что освоить и закрепить. Сознательно принимая любое решение, вы ощутите в себе силу, которая день ото дня будет крепнуть. Эта сила рождается от уверенности в том, что вы делаете именно то, что нужно. Вы знаете, что являетесь человеком, способным принимать решения, и самое важное ваше решение можно сформулировать так: **«Я буду сам строить свою жизнь!»**.

Ясность цели

«Тот, кто может ответить на вопрос: "Для чего?", почти всегда может найти ответ на вопрос "Как?", — говорил Ницше. Человека охватывает желание определить смысл выполняемой задачи, что позволяет ему ощутить чувство внутреннего удовлетворения и создает почву, на которой может развиться харизма. Большинство людей хотят слишком многого сразу и поэтому добиваются малого. Энергичный честолюбивый молодой менеджер, который торопится занять кресло председателя правления, хочет играть в теннисном клубе лучше всех, учит китайский язык, чтобы без переводчика вести переговоры с китайским деловым партнером, каждое утро полчаса бежит трусцой, вечером спешит на театральную премьеру, хочет быть хорошим отцом своим детям - никогда не выйдет за рамки посредственности, если до того не потерпит фиаско или совсем не выйдет из строя, сраженный инфарктом.

Тот, кого подчиненные почтительно величают Большой босс, и который, диктуя секретарше деловое письмо, одновременно смотрит по телевизору биржевые новости и между делом по телефону дает указания своему заместителю по поводу намеченного совещания, также достигнет немногого.

На своих семинарах я не упускаю случай рассказать историю о большом медведе. Жил-был медведь, который

многие годы был заперт в клетке. Каждый день он ходил по клетке: десять шагов вперед, десять шагов назад: на большее в клетке места не было. Но однажды медведя решили пересадить в больший по размеру и более удобный загон. Медведя усыпили и переместили в новое просторное жилище. Вокруг него собрались люди, которые позаботились о нем, чтобы понаблюдать за реакцией животного. Медведь постепенно пришел в себя, потянулся, зевнул и с некоторым удивлением осмотрел свое новое обиталище. Вокруг были бамбуковые заросли, неподалеку весело журчал ручеек. Перед медведем расстилалось огромное пространство, границ которого даже не было видно. Осторожно ступая, он делал один шаг за другим... восьмой, девятый, десятый. А затем он повернул назад. И так он делал изо дня в день. В жизни медведя ничего не изменилось: его мир, как и прежде, не простирался далее десяти шагов. Он привык к нему, это был его мир. На большее жизненное пространство он не рассчитывал.

Аналогично поступают и многие люди по отношению к своим желаниям и целям. Они сами ограничивают себя, сами ставят для себя преграды, убеждая себя: «Это я не смогу» или «С этим я не справлюсь». Со временем они свыкаются с собственноручно воздвигнутыми границами. Их поле зрения настолько сужается, что они утрачивают способность заглянуть за эти ограничения. Складывается ситуация, о которой говорил Артур Шопенгауэр: «Каждый считает границы своего горизонта границами мира». Между тем жизнь представляет много возможностей, нередко гораздо больше, чем вы думаете. Желание рождаются в самых глубинах нашей души. Тот, кто игнорирует свои желания, недостаточно внимательно относится к своей душе.

- Когда вы начали определять для себя границы и признавать их?
- Какие пределы вы для себя поставили?
- На что вы «замахивались» когда-то?
- Что из этого вы осуществили?
- Что вы не осуществили? Почему?

Узнаете ли вы себя прежнего? Добиваясь мелких и промежуточных целей, не упустили ли вы из виду главную цель своей жизни? Вы — желанный гость на всех вечеринках, вы — член всех мыслимых клубов и обществ, вы хотите все и сразу? Или вы довольствуетесь тем, что у вас есть, радуетесь малым успехам и еще не выяснили пределы своих истинных возможностей?

Остановитесь на некоторое время, оглянитесь на пройденный путь. Где вы сейчас находитесь в профессиональном и личном плане? О чем мечтали, какой представляли свою будущую жизнь десять, пять лет или два года назад? Что стало с вашими целями и желаниями? Куда вы хотите двигаться дальше?

Только человек обладает способностью
сознательно обдумывать, планировать
и осуществлять свои замыслы. Только он
может целенаправленно влиять на самого себя,
на свою судьбу и будущее.

Наведите порядок в своей жизни! Отбросьте все ненужное, что обременяет вас и мешает вам осуществить свои заветные мечты! Уясните себе, что вы можете этого добиться только в том случае, если целиком сосредоточитесь на поставленной цели.

Человек, который не знает, чего он хочет, может позволить использовать себя; в том числе и в преступных целях. Человек, который не знает, чего он хочет, не может рассчитывать на уважение со стороны окружающих. И самое скверное заключается в том, что если вы не знаете, чего хотите, другие будут диктовать, что вам следует делать. Вы будете вести жизнь, которую для вас будут определять другие, вами будут манипулировать. Это будет жизнь, не имеющая к вам почти никакого отношения. Неужели эта мысль не приводит вас в ужас? И если сегодня вы еще не знаете, чего хотите, это состояние не должно продолжаться.

Только не надо настраивать себя так: «Я никогда не пойму, чего хочу».

Все течет, все изменяется. Но и вы в состоянии изменить существующее положение дел, уже сейчас в это мгновение вы можете принять какое-либо решение. И завтра вы уже будете другим: человеком, который сам определяет свою жизнь, который осуществляет свои желания, который решил добиться успеха! Человеком, который не дает погибнуть в зародыше своим харизматическим способностям, который совершенствует себя как личность. Каждый человек завтра может быть немного другим, чем сегодня. Нет ничего неизменного, ничто не длится вечно.



Жизнь определяется системой ценностей

У каждого человека наступает этап в жизни, когда он невольно задается вопросом: «Неужели это действительно все?». В особенно большую растерянность повергает этот вопрос людей, преуспевших в жизни, ведь они обрели, во всяком случае чисто внешне, все, чего хотели, достигли всего, что рисовали в своем воображении. И, достигнув цели, они испытывают внутреннюю опустошенность, глубокую неудовлетворенность. Они ориентировались на внешние атрибуты, возможно, позволяли другим определять для себя цели, работали не покладая рук, чтобы чего-то достичь. При этом они принесли в жертву важные для себя жизненные ценности, смысл своей жизни. Вот почему, несмотря на внешнее преуспевание, остается чувство неудовлетворенности.

Поэтому постоянно до тех пор, пока вы не будете иметь ясное представление, задавайте себе следующие вопросы:

- Что для меня ценно?

- Что для меня по-настоящему важно?
- Что придает моей жизни ценность?
- Что наполняет мою жизнь смыслом?

Нашу жизнь определяет система ценностей. Напишите имена пяти исторических личностей, к которым вы испытываете глубокое уважение. Напишите также, почему так цените этих людей? Повесьте этот листок над своим рабочим столом или в другом месте, на которое часто бросаете взгляд.

Определите для себя, в чем заключается смысл вашей жизни! Осознайте, какие ценности важны именно для вас! Если вы этого не знаете, то вы уподобляетесь мячу, которым играет судьба. Человек, который живет бездумно, не несет ответственности за свою жизнь, сам позволяет обстоятельствам и случайностям определять ее. Такая жизнь пуста и бессодержательна. Только когда жизнь обретает смысл, она становится ценной и для вас самих, и для окружающих вас людей. Человек становится кем-то только благодаря задаче, которую он воспринимает как свою. Человек имеет счастливую возможность самостоятельно определять свою значимость при помощи значимости целей, которые он ставит перед собой. Это имеет и еще один, чрезвычайно важный аспект. По мере осуществления его целей развивается, совершенствуется и обретает зрелость его личность.

Какова задача вашей жизни?

Подумайте о главном, сосредоточьтесь на одном деле! Разбрасываться по пустякам, распылять свои силы, берясь сразу за многое — значит заведомо обрекать себя на неудачу. Если вы хотите всего сразу, если стремитесь осуществить все свои желания, то в любой области останетесь на низшем, в лучшем случае на среднем уровне. Яркая личность всегда выделяется на общем фоне и идет впереди всех. Харизматическая личность — это незаурядная личность, которая видит смысл своей жизни в своей деятельности и добивается в этой области наивысших результатов. Только поэтому она излучает силу и уверенность, благодаря чему может подчинять своему

влиянию окружающих. Абсолютная поглощенность делом своей жизни рождает способность мотивировать и убеждать других. Система ценностей влияет на всю жизнь, на каждую ее сферу. Возможно, вы даже не отдадите себе отчета в том, насколько система ценностей определяет вашу жизнь. Возможно, значение некоторых жизненных ценностей вы даже не осознаете, поскольку переняли их от своих родителей, учителей и т. п. Проанализируйте систему ценностей, имеющих для вас первостепенное значение. Уясните для себя, какие жизненные ценности определяют ваши действия и при необходимости внесите определенные изменения, если выясните, что придавали значение тому, что теперь для вас уже несущественно.

Ваша жизнь определяется сформировавшейся у вас системой ценностей, которая влияет на ваш характер и превращается в движущую силу, направляющую вас к определенным целям. В конечном счете, принимая любое решение, вы ориентируетесь на свою личную систему ценностей. Задачи, которые вы делаете своими, которыми проникаетесь, придают вашей жизни смысл, наполняют ее, делают ее содержательной. Из этого рождается чувство глубокого внутреннего удовлетворения, являющегося составной частью харизматического излучения.

А теперь, не торопясь, поразмышляйте над таким важным вопросом:

Какие ценности играют в вашей жизни важную роль?

Соответствует ли система ценностей вашим пристрастиям, способностям, желаниям?

Пусть вас не смущают утверждения типа «Знания превыше всего». Харизматическую личность отличает отнюдь не разносторонность интересов, а способность становится первым в избранной сфере деятельности.

- Что вы умеете?
- Каким образом вы обрели эти умения?
- Что вы умеете делать лучше всего?

- В какой области деятельности вы добились наилучших результатов?

Прислушайтесь к своему внутреннему голосу. Если ваша система ценностей полностью соответствует вашим мыслям, действиям, ощущениям, значит, она адекватна вашей человеческой сути. Значит, вы обладаете внутренней гармонией. И это становится дополнительным источником вдохновения и, соответственно, харизмы. В поле излучения, исходящего от вашей личности, попадают окружающие вас люди - ваши сотрудники, коллеги и клиенты. Вы завораживаете их, потому что верите в то, чем живете. Круг замыкается.

Жизненные цели столь же различны, сколь различны и люди. Поэтому первый вопрос должен звучать так:

Какие у вас желания?

Желания являются провозвестниками таящихся в вас способностей. Возможно, в детстве в глубине души вам хотелось научиться играть на пианино. Тогда вы можете не сомневаться, что обладаете способностями к музыке, неважно, проявились они или нет. Вы всегда хотели быть первым, еще маленьким мальчиком вы видели себя руководителем? Значит, у вас явно выражены эти задатки. Или вы хотели стать оратором? Определите, чего вы действительно хотите, оживите в памяти свои воспоминания, мечты и представления, дайте волю своей фантазии. Пусть в вашем воображении, перед вашим мысленным взором, подобно облакам в небе, проплывают картины и образы, которые когда-то таились в глубинах вашей души.

При этом не имеет никакого значения, будут ли это масштабные или мелкие желания, осуществимые или фантастические. Важно, чтобы вы уяснили для себя, каковы ваши желания. Окунитесь в мир своих желаний. Когда мы все были детьми и подростками, у нас было бесчисленное множество желаний. А как с этим обстоит дело сейчас? Часто мы настолько заняты текущими мелкими и рутинными делами, живем от зарплаты до зарплаты, и в этой будничной суете забываем

о своих глубинных желаниях. Возможно, вы считаете, что нет смысла разбираться со своими желаниями, особенно если они кажутся явно неосуществимыми. Но осознаете ли вы, от чего отказываетесь, если вы отмахиваетесь от своих желаний, а может быть, даже не воспринимаете их?

От желания к цели

Потратьте на выполнение этого упражнения один час. Запишите все свои желания. Вы можете себе позволить мечтать и хотеть невозможного: выиграть миллион в лотерею, стать председателем правления, испытать неземную любовь. Итак, сколько желаний вы записали?

200 и более?

Поздравляю вас. Наконец-то, нашелся человек, который еще не научился мечтать.

150-200.

Тоже отличный результат.

100-150.

Вы вполне укладываетесь в средний показатель.

50-100.

Вам бы не помешало иметь побольше желаний.

Менее 50.

Уделите этому занятию еще полчаса и покопайтесь в себе, проверьте, действительно ли это все ваши желания.

В желаниях и мечтах отражается богатство внутреннего мира человека. Вот почему я считаю вопрос о желаниях таким важным. И поэтому вы действительно не должны жалеть времени на то, чтобы разобраться с самим собой, со своим внутренним миром. Как же вы станете счастливым, если даже не знаете, что делает вас счастливым, что доставляет вам радость?

У детей желания бьют через край. Спросите пятилетнего малыша, чего он хочет. Перед вами предстанет чудесный мир фантазий. Чем старше становится человек, тем, как кажется,

меньше желаний у него возникает. Это объясняется не столько особенностями человеческой натуры, сколько отношением человека к жизни. Его больше занимают лишь цифры и факты - на мечты, видения и желания у него не остается времени. А точнее сказать, современный человек не уделяет этому ни достаточно времени, ни внимания, поскольку не видит смысла в «копании» в своих желаниях. Желания не потрогаешь и не измеришь. Поэтому от них небрежно отмахиваются. Но давайте не будем забывать: все, что мы сегодня имеем и чем пользуемся, когда-то существовало именно в виде желания, представления, мечты.

**Малейший проблеск мысли может превратиться в
бушующее пламя.**

«Существующие на земле дворцы возникли из воздушных замков», - считает Малфорд. Когда вы построили свой воздушный замок? Желание является двигателем, благодаря функционированию которого все в жизни приводится в действие: происходят изменения и становится возможным прогресс и в науке, и в спорте, и в технике. Почему мы сейчас живем в таких комфортных условиях? Потому что были люди, у которых возникло желание жить в более комфортных условиях. Почему мы работаем? Потому что хотим решать определенные задачи, обрести в работе смысл жизни, испытывать моральное удовлетворение, приобрести дом или интересно провести отпуск.

Сначала у нас возникает определенное желание, затем рождается вера, которая становится источником энергии, позволяющей осуществить возникшее желание. Почему существуют лекарства, излечивающие от туберкулеза? Потому что были люди, одержимые желанием победить эту болезнь.

Желания подобны мотору: ученым движет желание проводить научные исследования; менеджером - эффективно руководить фирмой; родителями движет желание видеть своих детей здоровыми, образованными и счастливыми; влюбленным

движет желание доставлять радость своему партнеру; актером — желание играть на сцене прославленного театра, спортсменом — желание поставить мировой рекорд...

Я хочу побудить вас творчески использовать свои способности для достижения успехов и самому активно строить свою жизнь.

Без желания нет цели и нет представления!

Большинство людей планируют собственную жизнь хуже, чем двухнедельный отпуск. Как складывается не организованная по плану жизнь? Достаточно оглянуться вокруг, чтобы повсюду увидеть результаты: безработица, разводы, наркомания и алкоголизм... Но мы знаем, что сами должны строить свою жизнь, если не хотим, чтобы за нас это сделали другие. Поэтому давайте с этого момента возьмем на себя ответственность за свою жизнь. Для этого сначала определим свою цель, а затем курс, следуя которым мы сможем достичь этой цели.

Для этого необходимо интенсивно заняться каждым своим отдельным желанием. Подумайте, насколько важно для вас каждое конкретное желание. Как на вас отразится его неисполнение? Не торопитесь, важно, чтобы из всех прочих выкристаллизовалось ваше самое важное желание. В основе моего метода достижения успеха лежит мысль о необходимости сосредоточения на одном деле. Если на осуществление вашего главного желания вы потратите лишь 20% своей энергии, то все равно у вас останется еще 80% на удовлетворение своих остальных интересов. Как вы видите, сосредоточение на одном деле вовсе не означает категорическое ограничение ваших интересов. Самое главное, чтобы своей жизненной целью вы сделали одно желание. Тогда вы сможете сосредоточиться на этой цели и приложить все свои силы для ее достижения. Это будет первым шагом на пути, ведущем от возникновения желания к его осуществлению, от мечты к реальности.

Если же вы никак не можете решить, какое из ваших желаний является главным, не торопитесь, это покажет время. Представьте себе, что было бы, если бы осуществилось то или иное ваше желание. Дайте волю своему воображению, мысленно проиграйте все возможные варианты развития событий. Рано или поздно вы поймете, что для вас важнее всего. Ваше желание со временем будет обретать более конкретные очертания, в мыслях вы все чаще будете возвращаться к нему. Детально обдумайте его: чем яснее цель, тем более точный курс на ее достижение вы сможете взять, тем увереннее будете стремиться к ней и тем быстрее ее достигните. И помните: ваша цель должна иметь смысл, иначе когда-нибудь вам покажется неразумным тратить время и силы на ее достижение или вы разочаруетесь в ней и даже просто потеряете ее из виду. Если же ваше представление о цели возникает из самых глубин вашей сути, оно придает смысл вашей жизни и окрыляет вас. Влюбитесь в свою цель! Ваша жизнь обретет смысл, выполняемая вами задача станет содержанием вашей жизни.

Тот, кто не знает, чего он хочет или, что еще хуже, вообще не имеет никаких желаний, растрчивает свою жизненную энергию на пустяки.

Харизматические личности сделали свою цель своей жизненной задачей, они живут ради ее достижения. Это имеет решающее значение для развития харизматических способностей. Можно развить у себя многие способности, но харизматических способностей без смысла жизни не бывает. Еще раз внимательно присмотритесь к людям, наделенным харизматическими способностями: они не распыляют свои силы, пытаясь добиться успеха в разных областях человеческой деятельности; они остановили свой выбор на одном, самом важном для них деле, и в этой области они достигают высот, выделяясь на фоне остальных.

Одна цель - выдающийся успех. Много целей - на любом направлении средние результаты.

Х А Р И З М А

Добиться победы может лишь тот,
кто выделяется на фоне общей массы,
кто становится первым в своей области
деятельности.

Итак, вы определили свою цель. Запишите ее на листе бумаги крупными буквами.

Отождествите себя с этой целью, живите ради ее достижения!

Все ваши устремления и силы будут запрограммированы на достижение этой цели. Она исходит из глубины вашего сердца, поэтому вы достигаете ее. Вам только нужно использовать имеющийся у вас потенциал, вспомнить таящиеся в вас задатки, ведь вы располагаете всем, что вам необходимо. Ибо все в ваших руках, все кроется в вас самих. Ваши мысли сориентированы на цель. Вам еще необходимо дать соответствующее поручение своему подсознанию, и оно сделает все для того, чтобы вы достигли поставленной цели.

Четко сформулировать свою цель означает сделать первый шаг по пути, ведущему к ней. Поэтому дайте волю своим желаниям, раскройте свой душевный потенциал, найдите самое важное в своей жизни: смысл, свою жизненную задачу, цель своей жизни.

Чрезвычайно важно письменно перечислить все свои желания.

Это поможет вам понять, что вы собой представляете и чего вы хотите. «Вытащите» свои желания из глубин своей души на свет божий, внимательно рассмотрите их и решите, какое из них является для вас самым важным. Так вы лучше узнаете самого себя, возможно, даже совсем с другой стороны.

А еще постарайтесь ответить на вопрос: «Чего хотят

- мой спутник жизни,
- мои дети,
- мой начальник,

- моя секретарша,
- мои сотрудники,
- мои клиенты,
- мои коллеги, друзья, родственники, родители и т.д.?».

Вам следует разобраться и с этими желаниями. Вы должны знать, о чем мечтают люди из вашего окружения. Тогда вы сможете установить с ними прочные отношения (социализация!). Как вы можете сделать счастливой свою жену, если даже не знаете, чего она хочет? Могут ли быть довольными ваши дети, если вы не знаете их желания и их мечты?

**«Существует много путей, ведущих к одной цели.
Выбрать их из них можно только один».**

Поэтому перечислите еще несколько важных моментов, которые помогут вам быстрее выбрать верный путь.

1. Совместимость желаний.

Вы определили свои желания. Подумайте, насколько они согласуются друг с другом. Вряд ли можно занимать пост коммерческого директора концерна по производству сигарет и одновременно принимать участие в организации по охране здоровья. Трудно совместить работу, связанную с частыми командировками, и заботы по воспитанию детей и ведению домашнего хозяйства. Проверьте, насколько ваши желания сочетаются друг с другом.

2. Необходимость считаться с другими людьми.

Разумеется, ваши желания не должны вредить окружающим людям или ущемлять их интересы. В противном случае последствия могут оказаться для вас исключительно драматическими. Все рано или поздно бумерангом возвратится к вам!

3. Истинные желания.

Проанализируйте, являются ли ваши желания истинными или вы просто проявляете повышенный интерес к тем или иным вопросам. Если вы хотите чего-то добиться, то одного интереса недостаточно. Желание должно исходить изнутри и иметь для вас смысл.

4. Внимание вызывает усиление.

Желания всегда должны носить положительный характер. Все, на что вы обращаете внимание, проявляется с большей силой; все, на что вы не обращаете внимания, утрачивает свое значение. Поэтому лучше говорить: «У меня каждый день хорошее настроение», а не «У меня не бывает плохого настроения».

5. Четкое определение своих целей.

Если вас не удовлетворяет ваш заработок, то не надо формулировать свою цель так: «Я хочу больше зарабатывать». Сформулируйте свое желание точнее: «Я хочу (или «Я буду») зарабатывать в год в полтора раза больше, чем сейчас». Недостаточно сказать себе: «Я хочу сделать блестящую карьеру» или «Я хочу расти по служебной лестнице». Выразите свою цель конкретнее: «Я хочу стать руководителем отдела». Ваше подсознание готово работать на вас, но ему необходимы точные данные.

6. Шаг за шагом.

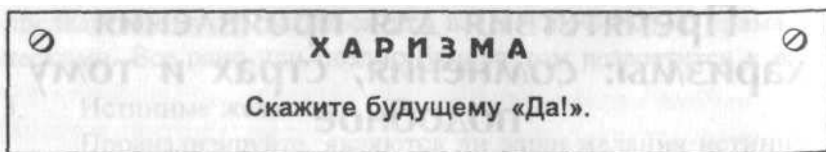
Вы точно сформулировали свою цель. Если речь идет о целях, достижение которых требует длительного времени, необходимо разработать план поэтапных действий. Разделите весь путь, ведущий к достижению цели, на небольшие отрезки, установите для себя промежуточные цели, составьте подробный план, в котором укажите время, необходимое вам для достижения каждой промежуточной цели.

Препятствия для проявления харизмы: сомнения, страх и тому подобное

Я бы сказал, что в последние годы мы все явственнее ощущаем присутствие рядом с нами некого Призрака, имя которому — пессимизм. Пессимизм расползается в обществе подобно заразной болезни. Он парализует волю, не дает в пол-

ной мере испытывать радость жизни и, как следствие, порождает пассивность. Поколение «пофигистов», ко всему равнодушных безынициативных современных молодых людей — не что иное, как результат такой получающей все большее распространение жизненной установки. Вы и по себе это знаете: если вам будут постоянно говорить, что у вас нет никаких шансов, потому что рабочих мест мало, потому что к соискателям предъявляются чрезвычайно высокие требования, то вы решите, что лучше в это дело совсем не ввязываться, ведь это просто бессмысленно. То, что многие молодые люди не видят для себя никаких перспектив в будущем, объясняется не экономическим положением, а гораздо в большей степени их негативным настроем. Мы несем ответственность за это поколение; от нас зависит, сумеем ли мы показать этим молодым людям, что они смогут чего-то добиться, если захотят этого.

До тех пор, пока мы не начнем опровергать эти негативные высказывания (а ведь порой мы и сами не прочь попричитать) пессимизм будет распространяться все дальше и дальше. Пора положить конец такому разрушительному настрою! Мы должны быть готовы к действиям, пора проявить смелость, стремиться к свершениям. Ибо обществу это крайне и срочно необходимо. Нам вновь нужны образцы для подражания: люди, которые бы смело брались за решение проблем и доводили бы дело до конца, которые бы увлекали других и помогали им вновь обрести надежду и веру в будущее.



Сомнения в своих силах подобны путам, которые ограничивают свободу наших действий. Сомнения в том, что мы сможем справиться с той или иной задачей, ослабляют нас

настолько, что, в конечном счете, мы пасуем только потому, что недооцениваем свои силы и способности.

Еще раз внимательно посмотрите на свое окружение: говорил ли кто-нибудь из ваших коллег вскользь о том, какие трудности могут возникнуть при выполнении того или иного задания, какие опасные последствия может повлечь за собой та или иная ошибка, как было бы ужасно потерпеть неудачу... Такие высказывания действуют подобно яду. Чем меньше человек уверен в себе и своих способностях, тем более сильное разрушающее воздействие оказывают эти замечания. У вас никогда не возникала мысль, что такой доброхот может вполне сознательно внушать окружающим негативные мысли? Сторонитесь таких людей, не поддавайтесь подобному негативному влиянию! Вы хотя и не можете воспрепятствовать появлению таких негативных высказываний, но вы можете помешать им проявлять свое вредоносное воздействие, не обращая на них внимание. Запомните:

**Внимание вызывает усиление. Отсутствие
внимания - ослабление.**

Вы сами решаете, что отложится в вашей голове! Вы решаете, на что обращать внимание, а что проигнорировать!

А теперь мы обратимся к чувству, которое для многих людей является большой проблемой и о котором они предпочитают не распространяться: это чувство страха. Страх многолик: это и страх перед начальником, и боязнь неудачи, и опасение принять неправильное решение. Чего только люди не боятся: летать на самолетах, показаться смешными, вспотеть или покраснеть в минуты волнения. Некоторые, когда их вызывают к начальнику, буквально теряют дар речи от страха. Страх — это разрушительная энергия, которая способна испортить жизнь. Часто все начинается с чувства неловкости, которое со временем усиливается, и постепенно перерастает в настоящий панический страх.

Что такое страх и как его перебороть?

Страх - это, прежде всего природный инстинкт. Представьте себе, что было бы, если бы человек был лишен чувства страха: он мог бы без колебаний прыгнуть с 20 этажа... В определенной степени страх является естественной и объяснимой реакцией, он выполняет защитную функцию.

Однако сейчас я веду речь о разрушительном страхе, о том чувстве, которое ограничивает нашу свободу, страхе необоснованном и порой даже нагнетаемом самим человеком. Страх опасен тем, что распространяется и усиливается, если не поставить ему заслон. Страх превращает человека в гнома, делает его глупым и слабым. И если человек не будет бороться со страхом, настанет день, когда страх начнет определять его жизнь.

Между прочим, от страха страдают многие менеджеры. Их гораздо больше, чем вы можете себе представить. Многие из них научились довольно ловко скрывать свои страхи, но большинство вынуждено прибегать к помощи психофармацевтических средств. Если вы относитесь к людям, страдающим от страха, вам не следует идти этим путем. Преградите путь страху, верните себе внутреннюю свободу. Проанализируйте свое состояние, ответив на следующие вопросы.

- Чего вы боитесь?
- Когда впервые проявился этот страх, была ли для этого определенная причина?
- Вы в целом назвали бы себя трусливым человеком?
- Когда возникает чувство страха?
- В каких ситуациях страх проявляется слабее или сильнее?
- Как проявляется у вас чувство страха?
- Что вы предпринимаете, чтобы перебороть чувство страха?

Если чувство страха не является у вас проявлением какой-либо болезни, если вы страдаете от страха вообще, тогда вы легко сможете научиться избавляться от этого чувства. Не надо маскировать чувство страха, принимаясь за какие-либо дела, не надо пытаться подавить в себе это чувство. Отнеситесь к страху, как к факту, и, в точности выполняя

приведенные ниже рекомендации еще до того, как возникнет страх, не позволяйте ему проявиться

Причинами большинства страхов являются недостаточная уверенность в себе, негативное мышление, предъявление явно нереальных завышенных требований к себе. Уясните для себя, что избавиться от страха вы можете таким же образом, каким вы позволили ему овладеть собой. Возможно, вам неизвестен механизм действия страха, и вы просто пустили дело на самотек, позволяя разрушительным мыслям все больше и глубже укореняться в вашем подсознании. Если вы не будете влиять на себя сами, это сделают за вас другие. Если вы не позаботитесь о том, чтобы ваше подсознание наполнялось положительным содержанием, в него бесконтрольно хлынут потоки всякой всячины. Ведь вы же не едите все подряд, а относитесь к пище избирательно. Почему же вы с меньшей тщательностью относитесь к выбору духовной пищи?



Когда в вашей памяти закрепляются конструктивные положительные мысли, программы негативного характера утрачивают свое значение, и чувство страха постепенно ослабевает.

Настойчиво работайте, используя правильно подобранные формулы самовнушения. Избегайте внушений типа: «Я больше не испытываю страх». Лучше говорить себе так: «Я спокоен и уверен в себе, я смогу справиться с любой ситуацией».

Не сосредоточивайте свое внимание на страхе, не придавайте ему большого значения. Прежде всего, признайте у себя его наличие. Поработав некоторое время с формулами самовнушения, вы заметите, что стали увереннее и спокойнее. Страх отступит на задний план, вы почувствуете, что действительно в состоянии справиться с любыми ситуациями, в том числе и с такими, которые раньше вызывали у вас страх. Вы ощутите невероятное чувство освобождения и облегчения.

Ученые, исследующие состояние стресса и его воздействие на людей, выявили, что робкие боязливые люди не могут погрузиться в альфа-состояние. Поэтому неудивительно, что робкие люди не могут проявить свои творческие способности. Но именно эти способности нам нужно использовать, чтобы иметь возможность испытывать радость жизни, справляться с требованиями, которые нам предъявляет жизнь, проявлять дремлющие в нас силы и способности, сохранять ценность жизни.

Ошибки и неудачи не минуют никого, поэтому нужно научиться жить с ними, ибо непогрешимых не существует. Ошибки должны становиться уроком. Вместо того, чтобы вновь и вновь повторять одну и ту же ошибку, вам нужно научиться извлекать из них уроки, только при этом условии возможно движение вперед. Упасть не стыдно, недопустимо лежать повергнутым. Рассматривайте ошибки, как возможность исправиться и обогатить свой жизненный опыт. Тогда вы не будете бояться ошибаться. Вашему дальнейшему развитию поможет созидательное творческое мышление. Есть и еще один положительный аспект: человеку свойственно ошибаться. Признайте за собой право на ошибочные решения, переносите неудачи с большим самообладанием, и всегда продолжайте смотреть вперед! Вам не дано исправить принятое в прошлом неверное решение, но вы можете многому научиться, получив этот жизненный урок.

Не ведите учет неудачам! Что действительно имеет значение, так это удача, движение вперед.

Позитивное мышление

«Посмотрите на эту ситуацию под другим углом зрения, найдите в ней положительные стороны!» Эта рекомендация вызывает у некоторых людей лишь горькую усмешку. Встречаются авторы, которые утверждают, что позитивное мышление отнюдь не способствует сохранению здоровья, и такая точка зрения не может не вызывать недоумение.

Что же мы понимаем под позитивным мышлением? Я понимаю под этим созидательное мышление — мысли, которые носят конструктивный творческий характер и позволяют человеку двигаться вперед. Позитивное мышление — это поиск решений, а не погружение в проблемы. Вот вам простой пример: когда вы видите неполный стакан, вы думаете о нем как о стакане, наполненном до половины или наполовину пустом стакане? Важно восприятие, важен настрой: количество содержимого в стакане не меняется, суть в том, каким вы его видите или хотите видеть.



Вы когда-нибудь размышляли над этим?

Мысли не снисходят с неба, они рождаются у самого человека. Более 2500 лет назад Гаутама Будда изрек: «Господство над мыслями дает власть над телом и жизнью». А Мартин Лютер считал: «Кто верит в существование ада, тот попадет в него». Несомненно, каждый по собственному опыту знаком с так называемыми самореализующимися пророчествами: «Я не смогу заключить этот договор; шеф снова заставит меня ждать полчаса; эти переговоры окажутся безрезультатными; должность, о которой я так мечтал, получит коллега...».

В медицине существует понятие «плацебо-эффект»*. Лечебное действие препаратов, не обладающих никакими лечебными свойствами, научно доказано. Этот принцип имеет и обратное действие: «Я смогу заключить этот договор; шеф примет меня сразу же, эти переговоры дадут блестящий результат...».

* Плацебо — индифферентный для организма препарат, имитирующий по внешнему виду какое-либо лекарственное вещество. Плацебо-эффект — изменения в состоянии больных, наступающие после приема плацебо, по сравнению с контрольной группой, не получающей никаких препаратов. Существование плацебо-эффекта демонстрирует психотерапевтическое действие самого по себе факта приема лекарства. — *Прим. пер.*

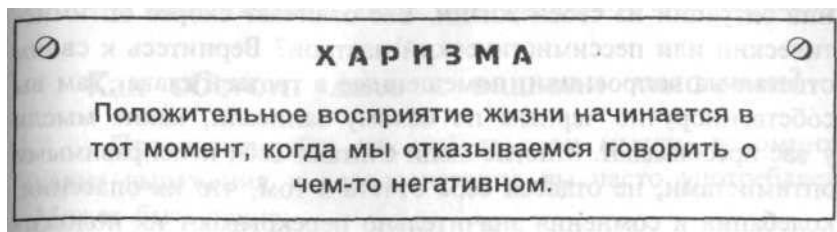
Мысли - это сгустки энергии, обладающие невероятным радиусом действия и способные как созидать, так и разрушать. Это может показаться вам неправдоподобным, но мысли могут даже убивать. Несколько лет назад в США в результате недоразумения один рабочий оказался в пятницу вечером запертым в холодильной установке. Ему было ясно, что до понедельника его не обнаружат. От этой мысли он настолько пал духом, что думал только о том, что с минуту на минуту превратится в глыбу льда. С каждым часом силы его слабели, он и не думал бороться за свою жизнь. В отчаянии он написал прощальное письмо своей семье. Когда в понедельник открыли холодильную установку и обнаружили там умершего рабочего, то пришли в крайнее изумление, потому что холодильная установка была отключена. Рабочего в самом прямом смысле слова убили его страхи.

То, что многие люди стали понимать, сколь мощный силой могут оказаться мысли, мы обязаны проф. И. Х. Шуль-цу, разработавшему систему аутогенной тренировки и одним из первых опубликовавшему свои наблюдения. Он пришел к выводу, что мысль может оказывать действие, аналогичное действию психофармацевтических средств. Ныне уже доказано, что люди, настроенные оптимистично, положительно относящиеся к любым жизненным ситуациям, обладают более крепким здоровьем, добиваются больших успехов, чаще улыбаются, их больше любят окружающие. Это качество особенно ценно в трудных жизненных ситуациях, поскольку общий положительный настрой позволяет быстрее найти наиболее подходящее решение. Пессимисты справляются с критическими ситуациями намного хуже: они «зациклены» на своем образе мыслей и не могут гибко реагировать на изменение обстоятельств.

Положительное восприятие жизни, конечно, не поможет превратить дождливый день в солнечный, но оптимисту легче примириться с пасмурной погодой и перенести ее. Пессимист все видит в мрачных красках. И не удивительно, что такие люди никогда не смогут стать яркой притягательной личностью.

Обратите как-нибудь внимание: в кругу пессимистов в любой носящей положительный или нейтральный характер

теме разговора обязательно найдут что-то негативное. Рассказывая случая из жизни, пессимисты стараются перещеголять друг друга, нагнетая краски и действуя под девизом: «Это еще что, вот я пережил действительно кошмар».



К какому типу людей вы относитесь?

1. Вы приглашены на презентацию новой модели автомобиля. Это поистине автомобиль вашей мечты. Какие мысли возникают у вас во время презентации?
«Я никогда не смогу себе позволить приобрести такой автомобиль» или «Когда-нибудь я обязательно буду ездить на этом автомобиле»?
2. В девять часов утра вашей секретарши все еще нет на рабочем месте. Что вы думаете по этому поводу?
«Она наверняка проспала и скоро придет» или: «Она заболела и мне опять придется в течение трех недель привлекать кого-нибудь для помощи»?
3. Вы не очень хорошо себя чувствуете: побаливает голова, нос заложило. Какие мысли мелькают у вас в голове?
«Это, скорее всего, начинается грипп; завтра я слягу в постель с температурой» или: «Это лишь легкая простуда, вечером попарю ноги, попью чай с малиной и утром буду снова как огурчик»?
4. Вы возвращаетесь с важной деловой встречи, поэтому опаздываете на устроенный на фирме праздник, на котором присутствует и ваш начальник. Что вы думаете по этому поводу?

«Он наверняка рад, что я еще успел на праздник» или: «Надеюсь, он не воспримет мое опоздание как проявление неуважения к его личности»?

Вы можете продолжить перечень таких примеров, вспомнив ситуации из своей жизни. Вас отличает скорее оптимистический или пессимистический настрой? Вернитесь к своим ответам на вопросники, помещенные в третьей главе. Там вы собственноручно черным по белому записали, какие мысли у вас преобладают. Многие люди считают себя неисправимыми оптимистами, не отдавая себе отчета в том, что их опасения, колебания и сомнения значительно перекрывают их положительный настрой. Записывая свои мысли, вы получите более четкое представление об их базовой структуре.

А теперь настало время сделать следующий шаг: сознательно расширьте перечень своих положительных установок и ожиданий. Учитесь распознавать те положительные аспекты, которые вы прежде даже не замечали. Обращайте внимание на все положительное, будьте более зоркими и внимательными. Вы замечаете, к примеру, что ваш заместитель всегда одет с большим вкусом, что ваш коллега всегда пропускает вас вперед, что сегодня кофе намного вкуснее, чем вчера...

Цель этого упражнения — развить ваше умение замечать положительное. Возьму на себя смелость утверждать, что в любой ситуации всегда есть хотя бы один положительный аспект. Проверьте сами!

**Согласие активизирует силы, в результате
отказа жизненные силы иссякают.**

Все в жизни основано на взаимодействии. Тот, кого окружает большое количество положительно настроенных людей, едва ли будет пессимистом, поскольку отсутствует та благодатная почва, на которой могут дать ростки аргументы, обладающие разрушительной силой. Присмотритесь к своим коллегам и обратите внимание на то, кто из них с кем более тесно общается, и вы придете к выводу, что существует своего рода группировка

оптимистов и группировка тех, кого скорее можно назвать пессимистами. Положительная энергия передается подобно инфекции, таким же свойством, к сожалению, обладает и негативная энергия. А теперь проанализируйте, какой из них вы заразились. И сделайте вывод: тщательнее выбирайте свое окружение!

Как обстоит дело с вашими мыслями?

Проанализируйте как-нибудь свои мысли, вспомните, какие выражения и словосочетания вы часто употребляете. Может быть такие:

- Я, к сожалению, изначально оказался в невыгодном положении...
- Мои родители не смогли мне создать условия для учебы...
- Собственно, я неплохо говорю по-французски, но...
- Предпочтение отдали не мне, а моему коллеге...
- Если бы я не был таким застенчивым, то...

Эти и подобные формулировки свидетельствуют лишь о том, что у многих людей, сумевших добиться успеха в жизни, были не самые лучшие стартовые условия.

Многие ли родители смогли дать хорошее образование своим детям? Тем не менее, многие смогли его получить и даже пошли дальше и достигли в жизни определенных высот. Кто-то из них зарабатывал деньги, чтобы потом иметь возможность оплатить свою учебу, кто-то избрал иной путь, позволивший добиться поставленной цели. Достаточно вспомнить не только Махатму Ганди, Мартина Лютера Кинга, но и нашего нынешнего министра иностранных дел Йошку Фишера.

Человек может добиться всего, если он знает, чего хочет.

Опасное слово «в общем-то»

Если вы «в общем-то» хороший человек, то этого недостаточно для того, чтобы быть харизматической личностью. Доверили бы вы выполнение сложного задания тому, кто «в общем-то» — то есть не до конца — убежден в своих способностях?

Если предпочтение отдают не вам, а другому, вы должны задаться вопросом: «Какая сила исходит от него и какая сила исходит от меня?». Если вы предпочитаете прикрываться лишь громкими фразами, тогда самое время принять решительные меры, в том числе и по отношению к самому себе. Проанализируйте, какие слова вы предпочитаете употреблять, будьте к себе строги и самокритичны. Ведь произносимые вами слова воздействуют не только на вас и ваше подсознание, но и на окружающих вас людей. Ваша жизненная ситуация на данный момент есть по сути дела не что иное, как результат ваших мыслей и произнесенных слов.

**Малейший проблеск мысли может превратиться в
попыхающее пламя.**

Мысли оказывают сильное воздействие также на состояние здоровья. Поэтому вам нужно более осторожно подходить к выбору слов и с учетом этого аспекта. Осознайте до конца взаимосвязь между состоянием вашего здоровья и способом выражения ваших мыслей!

Какие выражения из помещенных ниже вы обычно используете?

- Это портит мне настроение.
- Я ломаю голову над этим вопросом.
- Терпеть этого не могу.
- Я этим сыт по горло.
- Это сидит у меня в печенках.
- Меня это поразило в самое сердце.
- Я онемел от страха.

Проанализируйте, как разговаривают люди, которых вы считаете харизматическими личностями, какие слова они предпочитают употреблять и какие слова вам никогда не приходилось слышать из их уст. Прочитайте или прослушайте внимательно их речи, которые привели вас в восторг и выпишите из них те слова и выражения, которые произвели на вас особое впечатление, которые вызвали у вас положительный отклик

и воодушевление! Составьте список таких формулировок, слов, понятий и фраз, которые вам понравились и взволновали ваше сердце и пополняйте его каждый день! Возможно, начнут такой перечень слова, предлагаемые мной ниже. Включайте слова и выражение, близкие вам по духу в свою речь!

Мир прекрасен

Вы знаете, что для конкретного человека окружающая действительность является результатом отношения к ней этого человека. Каждый сам несет ответственность за свое отношение к жизни и к тем или иным жизненным ситуациям. Многим людям не нравится такое умозаключение, поскольку намного легче и удобнее в своей бездеятельности, отрицательном отношении к жизни и отсутствии целей обвинять обстоятельства, судьбу, завистливых коллег и тому подобное. Если вы не согласны с тем, что в настоящее время дела у вас обстоят лучше, чем когда бы то ни было, что перед нами открыт весь мир, то не следует удивляться тому, что вы находитесь не на том месте, на котором бы вам, возможно, хотелось бы быть.

Оставьте пессимистическое настроение, соберитесь с силами и вновь возьмите штурвал своей жизни в свои руки. Мир прекрасен, нам нужно только оглянуться вокруг и получше протереть глаза. Нам нужны мечты — цели, ради достижения которых стоит напрягать все силы и делать все от тебя зависящее. Пора включаться в дело, а не предоставлять свою жизнь воле случая. Сами становитесь творцами окружающей вас действительности. Все начинается с мыслей, которые позволяют создать представление о цели, видение о явных, заметных изменениях. Нашему обществу нужны люди, которые добиваются успеха, высших достижений, нужны яркие люди, цвет нации, харизматические личности.



Ваше сердце должно пылать!

Искусство воодушевлять себя и других

мотивировать	завораживать	воскрешать
подбадривать	давать себе волю	надежду
увлекать	привлекать внимание	окрылять
воспламенять	бить ключом	вызывать интерес
созидать	волновать	побуждать
активизировать	очаровывать	заинтересовывать
Пылать	подогревать интерес	увлекать за собой
подстегивать	поддерживать	обольщать
подавать пример	настраивать на оптимистический лад	околдовывать
ликовать	мобилизовать	пленять
проявлять энтузиазм	вдохновлять	ослеплять
восторгаться	обнадеживать	производить впечатление
рукоплескать		восхищать
воодушевлять		

Альфа-тренинг

В состоянии глубоко расслабления подсознание подобно воску.

Используя электроэнцефалографию, регистрируют электрическую активность головного мозга. Наш мозг в зависимости от физического состояния и расположения духа излучает волны различных частот: от 0 до 35 Гц.

В дельта-состоянии* мозг излучает волны с частотой колебаний 0—4 Гц. В этот момент мы находимся в глубоком сне без сновидений или в состоянии глубокого расслабления. Организм использует эту фазу для максимально возможного восстановления сил.

В тета-состоянии частота колебаний составляет 4—7 Гц, в это время сон уже не такой глубокий, а скорее поверхностный; человек находится в состоянии глубокого расслабления или медитации. В этой фазе возникают особенно яркие видения или интуитивные догадки.

В альфа-состоянии головной мозг излучает волны с частотой колебаний 8—14 Гц. В этот момент мы бодрствуем, но находимся в состоянии расслабления. Состояние покоя и душевного равновесия способствует работе творческой мысли и возникновению продуманных взвешенных решений. Такое состояние позволяет легко справляться с возникающими проблемами. Головной мозг работает без больших «потерь на трение».

В бета-состоянии частота колебаний составляет 14—35 Гц. В этот момент мы находимся в состоянии возбуждения: от слабого до сильного. Хотя мы способны в таком состоянии

* Электроэнцефалограмма (ЭЭГ) — сложная кривая, состоящая из волн различных частот с меняющимися фазовыми отношениями и разными амплитудами. В зависимости от амплитуды и частоты на ЭЭГ различают волны, обозначаемые греческими буквами «альфа», «бета», «дельта» и др. ЭЭГ здорового взрослого человека, находящегося в состоянии относительного покоя, обнаруживает два основных типа ритмов: альфа-ритм, характеризующийся частотой колебаний 8—14 Гц, и бета-ритм частотой 14—30 Гц — *Прим. пер.*

логически мыслить, одновременно мы испытываем стресс, занимаемся лихорадочной деятельностью или расстраиваемся от всевозможных неприятностей. Наше внимание направлено в большей степени на проявление внешних факторов, обычно мы воспринимаем ситуацию не в совокупности, а лишь фрагментарно.

Большинство людей почти постоянно пребывает главным образом в бета-состоянии, т. е. когда частота колебаний составляет более 14 Гц. Это состояние вызывают нехватка времени, неприятные разговоры, ссоры. Последствия этого состояния не могут не сказываться: стресс, раздражительность, агрессивность, недоразумения, ошибочные решения, конфликты, увольнения, разводы.. Результаты научных исследований показывают: у 90% людей, даже когда они спокойно размышляют, частота колебаний составляет около 20 Гц. Эти показатели больше соответствуют физическому труду, но отнюдь не умственной творческой деятельности. В бета-состоянии правое полушарие головного мозга почти не участвует в мыслительном процессе.

В бета-состоянии человек испытывает возбуждение, он настроен на борьбу. Он не готов воспринимать предложения и рассуждения окружающих, он целиком запрограммирован на противодействие и защиту. Он внутренне закрыт. Что-либо продать человеку, находящемуся в бета-состоянии чрезвычайно тяжело и даже невозможно. Самые убедительные аргументы в пользу самого лучшего продукта будут отскакивать от него как от стенки горох.

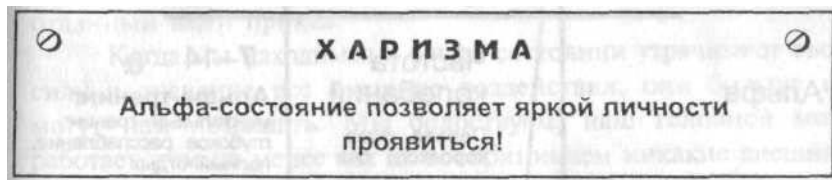
Понаблюдайте как-нибудь за тем, как возникают споры между политиками или сотрудниками какой-либо фирмы, а затем критически взгляните на свое окружение. Иногда во время совещаний можно прямо-таки физически ощущать нервозную напряженную атмосферу. Такие совещания не могут быть результативными. По их завершении не только не находится желаемое решение проблемы, но нередко возникает новая проблема.

Выяснение отношений друг с другом, полный разлад и раздражение — таков результат бета-состояния. Насколько легче могла бы быть жизнь, если бы мы были более спокойными и умели снимать напряжение. Насколько эффективнее можно

было бы выполнять работу, насколько больше оставалось бы сил для творческих мыслей, для нашего дальнейшего совершенствования. Мы настолько привыкли изо дня в день жить в постоянной суете, спешке, с остающимися вечно незавершенными делами, что наше поведение кажется нам нормальным, и другой жизни мы себе уже не представляем. И в результате мы предпочитаем рано или поздно сдаться, не выдержав нагрузки, или заработать инфаркт, чем когда-нибудь остановиться и задуматься над тем, что мы что-то делаем не так, выпуская ситуацию из-под контроля. Стоит помнить о том, что:

Ничто не меняется, меняемся только мы сами.

Соппротивление порождает сопротивление, понимание порождает понимание. Все функционирует по этому закону. Более длительное и частое пребывание в альфа-состоянии означает лучшее взаимопонимание, более удачные решения, более эффективную совместную работу, более короткий путь к успеху.



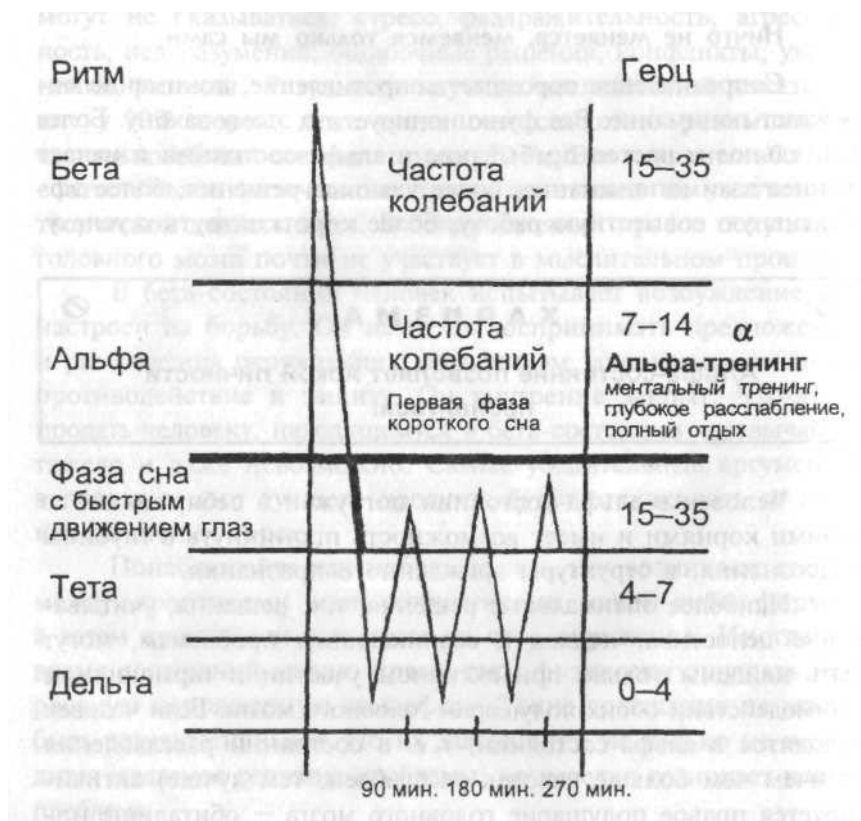
Человек в альфа-состоянии погружен в себя, связан со своими корнями и имеет возможность проникнуть в глубины подсознания, в структуры врожденного познания.

Наиболее оптимальные решения, т. е. решения, учитывающие целостный подход к возникающим проблемам, могут быть найдены только при активном участии и гармоничном взаимодействии обоих полушарий головного мозга. Если человек находится в альфа-состоянии, т. е. в состоянии расслабления (причем чем больше человек расслаблен, тем лучше) активизируется правое полушарие головного мозга — обиталище интуиции, творческих задатков и воображения. Эти способности могут раскрыться только в альфа-состоянии и оптимальным образом проявиться вместе с логическими и интеллектуальными

УСПЕШНЫЙ ПУТЬ

Уровни нашего сознания

- Когда мы бодрствуем?
- Когда мы что-то воспринимаем?
- Когда мы перерабатываем поступившую информацию?
- Когда мы лучше всего усваиваем учебный материал?



способностями, ответственным за которые является левое полушарие головного мозга. При этом учитывается не один аспект, а осмысливается та или иная ситуация в целом. Такое гармоничное взаимодействие интуиции, воображения и творческих задатков со способностью анализировать и делать логические выводы позволяет переступить внутренние барьеры, установленные самим человеком, в результате чего мыслящий целостно может принимать целостные решения.

Действуя таким образом, мы можем многого достичь, ибо воспринимаем все с иной точки зрения. Мы перестанем заниматься мелкими несущественными проблемами, нам не нужно будет больше спешить с одного заседания, посвященного поиску выхода из кризиса, на другое, мы будем сразу схватывать суть дела. Такое возможно только в состоянии расслабления. Вы должны знать, что все кроется в вас, что вы располагаете неограниченными возможностями. Вам нужно об этом только вспомнить. Ваше подсознание является самым надежным вашим сотрудником, который выполнит любой отданный вами приказ.

Когда мы находимся в альфа-состоянии утрачивают свою силу и значение все внешние воздействия, они больше не могут нам помешать. Мы бодрствуем, наш головной мозг работает, тем не менее, мы не воспринимаем никакие внешние помехи. Мы проницаемы и можем намного больше почерпнуть из своего подсознания.

При этом нужно учесть и еще один важный аспект: в нашем подсознании оседает все, что мы воспринимаем, о чем думаем, что чувствуем, слышим и видим. Как много негативного впитываем мы при этом! И это все запечатлевается в нашем подсознании. Но мы сами можем на себя влиять, мы можем решить, каких образцов и схем нам следует придерживаться, что в нас должно возобладать. Глубокое расслабление — это то состояние, в котором нам легче всего отказаться от ненужных программ и записать новые. Старые схемы мы не можем изменить. Но возможности нашего мозга позволяют теперь уже сознательно создавать программы, которые кажутся нам достойными того, чтобы им следовать, ибо успех и харизма зарождаются в подсознании.

Не в наших силах повернуть время вспять и изменить прошлое. Но мы можем и должны прекратить копаться в ошибках и неудачах прошлого. У нас есть более важные дела. Перед нами лежит будущее, и мы можем способствовать тому, как оно сложится, можем осуществить свои желания. Мы можем ввести в свое подсознание положительные информацию и впечатления, укрепить свои сильные стороны и проявить свои способности, закладывая таким образом основы успеха.

До тех пор, пока мы предоставляем случаю или посторонним людям вводить в наше подсознание определенные программы, не стоит удивляться тому, что наша жизнь складывается недостаточно удачно, ведь в этом случае поведение человека на 85% определяется внешними воздействиями.

Вы и дальше хотите предоставлять свою жизнь воле случая или намерены взять свою судьбу в свои руки?

Волшебной палочкой является альфа-состояние. В этом состоянии мы можем решить, чему мы хотим уделить повышенное внимание и что хотим укрепить, а от чего хотим отказаться. Разумеется, мы не можем сразу пресечь действие каждого негативного воздействия, которые испытываем немало в течение жизни. Это и не следует делать. Если вы будете постоянно работать над собой, то есть вырабатывать для себя положительные импульсы в альфа-состоянии, например, при помощи формул самовнушения, то несомненно заметите, что благодаря этому ваша жизнь полностью изменится. Сегодня невозможно себе представить подготовку спортсменов экстракласса без ментального тренинга. Эти приемы все чаще используют также политики и деловые люди. Благодаря этому они развивают у себя не только харизматические, но и иные способности, например, память на имена.

Все чаще погружайтесь в альфа-состояние

Наш ум бодрствует, наше тело находится в состоянии глубокого расслабления, в некоторых религиях это состояние называют глубокой сосредоточенностью. Излучаемые голов-

ным мозгом волны становятся более спокойными и уравновешенными, частота колебаний более ритмичной. Правое и левое полушария головного мозга могут работать синхронно. Человек, погружаясь в состояние глубокого покоя, находится в ладу с собой. Мы можем использовать возможности глубинных структур врожденных празнаний, благодаря чему нам придут на ум немыслимые прежде идеи, перед нашим мысленным взором возникнут яркие картины нашего будущего. Мы становимся более проницаемыми, получаем доступ к подсознанию и за счет этого лучше усваиваем новые программы, поскольку в этот момент отключается разум, наш контролер.

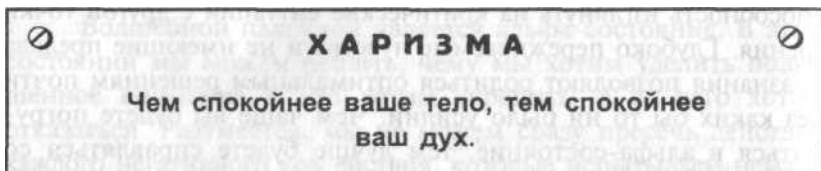
Дальнейшие последствия альфа-состояния: исчезает чувство тревоги, все несущественное отсекается, и человек находит дорогу к своим истокам. Подсознание делает доступной всю накопившуюся в нем информацию; осмысливаются опыт и знания, таящиеся в недрах подсознания. Человек обретает способность взглянуть на критические ситуации с другой точки зрения. Глубоко переживаемые чувства и не имеющие предела празнания позволяют родиться оптимальным решениям почти без каких бы то ни было усилий. Чем чаще вы будете погружаться в альфа-состояние, тем лучше будете справляться со стоящими перед вами задачами и организовывать свою жизнь. Вы все больше будете верить в себя и ощущать в себе заряд положительной энергии. Вы все отчетливее будете осознавать, что можете положиться на эту силу. Вам будет легче принимать решения, вы сможете лучше сосредотачивать свое внимание на самом главном.

Состояние внутреннего покоя способствует возникновению мыслей творческого характера. Вера в себя, в правильность и осуществимость своих представлений будет крепнуть. Вы будете излучать компетентность и уверенность, ваши сотрудники почувствуют, что вы - настоящий знаток своего дела. Вы осознанно будете использовать свои способности, сумеете их полностью раскрыть. В альфа-состоянии легче всего избавиться от неверных стереотипов поведения и освоить новые, положительные. Обратиться за советом к подсознанию легче всего именно в альфа-состоянии.

Насколько вы расслаблены?

- При выполнении обычной рутинной работы?
- Если вы торопитесь и вам не хватает времени?
- Если вас неожиданно в неурочное время вызывает начальник?
- Если клиент требует документы, которые вы не можете ему так быстро предоставить?
- Если вы присутствуете на важном деловом обеде?
- Когда вы размышляете?
- Когда вы находитесь в отпуске?
- Когда вы занимаетесь своим любимым делом?
- Когда вы слушаете музыку?

Относитесь ли вы к тем 10% людей, которые действуют, погружаясь в альфа-состоянии, или к тем 90%, которые чаще всего находятся в бета-состоянии?



Как достичь альфа-состояния?

Это намного проще, чем вы думаете. Слушайте свои любимые мелодии, просто давайте волю своим мыслям, и ваш дух, ваша душа и ваше тело совершенно автоматически погрузятся в состояние глубокого расслабления. Можно также выполнять упражнения на релаксацию. Вы можете достичь этого состояния пассивного бодрствования или углубленного сосредоточения различными способами, например, при помощи:

- дыхательных упражнений,
- медитации,
- аутогенной тренировки,

- йоги, созерцательных мечтаний, упражнений для снятия
- мышечного напряжения и т. п.,
- аудиокассет с формулами внушения.

Определите способ, который подходит вам больше всего. Но главное - не способ. Намного важнее погружаться в альфа-состояние как можно чаще, поскольку именно оно придает вам силы и делает более работоспособным. Тогда вы сможете максимально использовать свой потенциал, ибо будете проницаемы и получите доступ к самым глубинам подсознания. Благодаря этому вы сможете быстро и правильно действовать и реагировать.

Какой бы способ расслабления вы ни выбрали, помните истину: навык мастера ставит. Возьмите себе за правило сознательно добиваться состояния расслабления хотя бы один раз в день. Когда вы будете достаточно натренированы, вам хватит и нескольких минут, чтобы внутренне от всего отключиться, обрести душевное равновесие, собраться с силами, зарядиться энергией, углубиться в себя.

Легче всего добиться состояния расслабления, используя подходящие аудиокассеты. Преимущество их использования заключается в том, что они не только помогают снимать напряжение, но одновременно способствуют усвоению новых положительных привычек как в образе мыслей, так и в поведении.

Дыхательные упражнения помогают расслаблению

Используя дыхательные упражнения, можно легко и быстро добиться состояния расслабления. Дыхание дает жизненную энергию. Вы наверняка замечали, что, когда волнуетесь, начинаете дышать чаще. У некоторых людей в стрессовых ситуациях возникает настоящая одышка, это можно даже заметить, если такой человек звонит по телефону в момент волнения. Дыхание и душевное состояние неразрывно связаны, и эта взаимосвязь ощущается даже на слух. Этот феномен с древних времен используют йоги, которые при помощи

специальных дыхательных упражнений могут добиваться различных состояний сознания.

В среднем человек при грудном дыхании, которое наблюдается у большинства из нас, при каждом вдохе втягивает в себя примерно пол-литра воздуха. При правильном брюшном дыхании можно втянуть в себя в два раза больше воздуха, а если вы способны дышать полной грудью и всем телом, то количество выдыхаемого воздуха может достичь трех-четырёх литров. Но нас с детства учили при дыхании расправлять грудь и втягивать живот. Стоит ли удивляться тому, что теперь мы не можем быть достаточно энергичными и гибкими, мы же сами не позволяем себе быть такими из-за поверхностного дыхания.

Неправильное дыхание, а в результате расшатанные нервы, неспособность сосредоточива³

ть свое внимание на главном, низкая работоспособность и сниженная способность воспринимать и усваивать знания и информацию.

Правильное дыхание - более полное восприятие жизни - более ярко проявляющиеся харизматические способности!

Следите за своим дыханием, учитесь дышать сознательно и правильно. Измените ритм своего дыхания. Меньше значит больше — это вы должны усвоить, обучаясь правильно дышать. Старайтесь делать шесть-семь вдохов в минуту, и тогда вы будете близки к идеальному альфа-состоянию!

Упражнение

Приводим упражнение, которое позволит вам научиться более сознательно относиться к своему дыханию. На выполнение упражнения вам потребуется примерно полчаса.

Удобно лягте или сядьте, расстегните одежду, снимите ремень, галстук и другие элементы одежды, стесняющие дыхание. Позаботьтесь о том, чтобы в этот момент вам никто не мешал.

Теперь спокойно подышите. Следите за своим дыханием, за тем, как вы вдыхаете и выдыхаете.

Положите руки на брюшную стенку. Поднимается ли она, когда вы делаете вдох? Или вы это не чувствуете? Значит, ваше дыхание слишком поверхностно. Вероятно, при дыхании у вас больше двигались плечи, а не брюшная стенка.

Если это так, сосредоточьте свое внимание на дыхании.

Сделайте вдох и почувствуйте, как воздух проходит через легкие и попадает в брюшную полость. Сознательно почувствуйте, как с каждым вдохом в ваш организм поступает энергия.

А теперь медленно выдохните. Ваша брюшная стенка опустится. С каждым выдохом вы избавляетесь от напряжения, неприятностей, разочарований и мыслей негативного характера. Представьте как с каждым выдохом вы выталкиваете из себя все, что вас тяготит и гнетет.

Вы дышите ровно и спокойно.

С каждым вдохом вы получаете новый заряд энергии, а с каждым выдохом вы вытесняете из себя раздражение и огорчения и избавляетесь от напряжения.

Сознательное дыхание в кратчайший срок позволит вам погрузиться в альфа-состояние. Вы быстро почувствуете, как вас охватывает благотворное состояние покоя.

Осознанный процесс дыхания — великолепный способ заряжать энергией тело и дух.

Оставайтесь в таком состоянии расслабления столько, сколько можете и хотите.

Наслаждайтесь свободой, отрешитесь от всех повседневных дел и порадайтесь тому, что вы можете погрузиться в это приятное состояние в любой момент, когда пожелаете.

Когда вы немного натренируетесь, вы без труда научитесь быстро, например, в перерыве между двумя заседаниями снимать напряжение и восстанавливать свои силы. Хорошо зарекомендовал себя этот способ расслабления, когда человек испытывает тревогу и страх. Упражнение по осознанному Дыханию можно выполнять в любой обстановке причем так, что это будет незаметно для окружающих. Выполняйте это дыхательное упражнение для достижения состояния расслабления каждый день.

Предположим, вам предстоит пережить неприятную ситуацию: ваш крупнейший клиент вполне обоснованно хочет подать жалобу, глава фирмы намерен закрыть созданный и возглавляемый вами филиал, ваш заместитель собирается уволиться, потому что получил более выгодное предложение от конкурирующей фирмы. Не утратить при этом душевное равновесие поможет только одно: осознанное дыхание, снимающее напряжение. Благодаря альфа-состоянию вы легко справитесь с самыми сложными ситуациями.

С каждым вдохом вы избавляетесь от страхов, раздражительности и беспокойства. Вы обретаете покой и возможность все хладнокровно обдумать. Решение придет само собой из недр вашего подсознания, ибо все в вас самих.

Медитация

Еще одним способом погрузиться в альфа-состояние является медитация. Для этого вам нужно некоторое время и тишина. Если у вас есть возможность, то вы должны взять себе за правило в определенное время выделять время для расслабления.

Уединитесь в таком месте, где вам никто не мешает. Расположитесь поудобнее и дайте волю своим мыслям. Не пытайтесь заставить себя больше ни о чем не думать — этим вы только создадите внутренние барьеры. Пусть мысли беспрепятственно возникают и исчезают, не сосредоточивайтесь на них. Признайте мысли как часть вашей человеческой сущности. Не позволяйте мыслям нарушать ваш покой. Пусть они просто возникают, наплывают друг на друга и исчезают. Расслабьте все мышцы, дышите спокойно и размеренно.

В этот момент вы можете слушать тихую приятную музыку, зажечь свечу и смотреть на ровно мерцающее пламя, наполняющее помещение приятным светом. Вам не надо ничего делать. Наслаждайтесь комфортом и свободой. Блаженствуйте и упивайтесь этими ощущениями!

Теперь представьте себе, что в прекрасной летний день вы идете по лугу, усыпанному чудесными яркими цветами. Над

вами расстилается нежно-голубое небо, по которому медленно проплывают белоснежные пушистые облака. Вы совершенно свободны. Вы дышите полной грудью. Вы вдыхаете дурманящий аромат цветов, ощущаете кожей тепло солнечных лучей. Вы замираете, восхищенные сказочным пейзажем. Из ближайшего леса до вас доносится щебетанье птиц. Вы оглядываетесь вокруг, стремясь найти место, где могли бы сесть и мысленно погрузиться в эту красоту, вобрать ее в себя. Вы чувствуете себя легко и свободно, вы счастливы. Этот покой, эти краски, эта гармония природы приводят вас в восторг, вы хотите пропитаться этим ощущением. Вы замечаете дерево. Оно высокое, с толстым стволом и густой кроной. Это, видимо, очень старое дерево. Оно стоит посередине луга: высокое, крепкое, устойчивое. Вы чувствуете, что ничто не может поколебать его: оно не согнется под порывами штормового ветра, его не сможет сломать и вырвать с корнем буря. Это дерево является воплощением жизненной силы и стойкости. Вы направляетесь к дереву, оно притягивает вас к себе, как магнит. У него жесткая кора, его корни уходят глубоко в землю. Вы чувствуете, насколько могуче это дерево. Даже если над лугом пронесется ураган, он лишь согнет ветви. Ветви дерева гибки, они слегка качаются от легкого ветра. Эти ветви не сломаются и в бурю, ведь они сгибаются под порывами ветра, не оказывая сопротивления. Вы прислоняетесь к стволу дерева и чувствуете, как его сила перетекает в вас. Вы осознаете, что подобны этому дереву. Ваши ноги твердо стоят на земле. Вы ощущаете потоки энергии, пронизывающие ваше тело. В вас рождается сильное чувство свободы: вы подобны этому дереву. Ничто не может сбить вас с ног. Вы гибки, хотя и крепко стоите на земле. Вы гибки и упруги, вы можете уступить и идти на компромисс. И если вам когда-либо приходится сгибаться, вы знаете, что у вас хватит собственных сил, чтобы выпрямиться и устоять в жизни, сохраняя силу, гордость и уверенность в себе, подобно этому дереву. У вас крепкие корни, вы связаны с силами Земли, вы обладаете всеми знаниями. Вы погружены в себя, вы наполнены силой и уверенностью, все — в вас самих. С этим ощущением вы медленно отрываетесь от ствола дерева и еще раз бросаете на него взгляд. Вы убеждены, что

в любое время сможете вернуться на это место, если захотите зарядиться энергией и спокойствием, если захотите снять напряжение, или если просто захотите снова увидеть это дерево. Вы делаете медленные вдохи и выдохи, вы наслаждаетесь силой, наполняющей все ваше существо, и состоянием покоя. Вы можете решить любую проблему, ничто не может сбить вас с избранного пути и поколебать вашей уверенности в себе. Вы ощущаете, как раскрываются ваши неведомые доселе способности, как вы становитесь яркой личностью, привлекающей всеобщее внимание. Вы обрели задачу и смысл своей жизни, и вы ощущаете в себе силы, которые позволяют вам справиться с этой задачей.

Аутогенная тренировка

Вы на своем опыте убедились, что освоить что-либо намного легче, выполняя практические задания, чем изучая теоретические рекомендации. Посещение семинара поможет вам больше и быстрее, чем изучение пяти книг. Мне часто приходится слышать, что многие люди с трудом осваивают аутогенную тренировку. Как уже упоминалось, ее разработал проф. Шульц. Я тоже учился у него. Позднее, взяв за основу методику аутогенной тренировки, я разработал собственный метод, который вам, возможно, будет легче освоить.

Вновь расположитесь поудобнее, снимите с себя все, что стесняет ваши движения и дыхание. Прилягте, дышите спокойно и глубоко.

Вы стоите на красивой лестнице

(выполняя упражнение, постоянно представляйте в своем воображении красивую лестницу).

Шаг за шагом вы спускаетесь по лестнице вниз. Вполне осознанно делаете каждый шаг, считая при этом от десяти до нуля. Когда вы спуститесь на десять ступеней и досчитаете до нуля, вы погрузитесь в альфа-состояние.

Вы ощущаете приятное чувство покоя, которое охватывает вас?

Продолжайте медленно спускаться. Вы достигаете все большего расслабления, с каждым выдохом вы расслабляетесь все сильнее. В состоянии глубокого расслабления в организме не вырабатывается адреналин и соответственно не могут возникнуть чувство страха и состояние лихорадочной деятельности. Вы можете зарядиться энергией и достичь глубинных структур врожденного первобытного празнания. Вот теперь вы достигли того идеального состояния, которое позволяет проявиться действию произносимых вами формул внушения.

Через 20 минут вы снова бодры и заряжены положительной энергией. Теперь вы вновь можете заняться своими обычными делами. Но прежде представьте себе, что

вы поднимаетесь по лестнице, считая от нуля до десяти. На счете десять вы выходите из альфа-состояния, можете потянуться, встать, сделать несколько шагов. Теперь вы снова здесь и сейчас.

Если вы хотите снять с себя напряжение между делом, используйте краткую форму погружения в альфа-состояние:

Отключите внимание от только что выполняемых дел, глубоко подышите, представьте себе, что вы стоите на красивой лестнице. Мысленно медленно спускайтесь по ней вниз, считая от десяти до нуля. Затем «постойте» на последней ступени столько, сколько вам позволяет время, и начинайте «подниматься» по лестнице, считая от нуля до десяти.

Когда вы достаточно натренируетесь, вы сможете еще быстрее погружаться в альфа-состояние в любое время и практически в любой обстановке.

Для этого нужно будет только про себя посчитать от десяти до нуля.

Вот так быстро и легко можно снимать с себя напряжение, заряжаться спокойствием и энергией, чтобы затем с еще большим энтузиазмом выполнять свои обязанности.

Это кратковременное сознательное погружение в альфа-состояние подобно освежающему душу в жаркий летний день. Отводите каждый день определенное время для погружения в альфа-состояние. Даже при самом напряженном рабочем графике можно выделить для этих целей каждое утро 20 минут. Для вас это должно стать такой же привычной и необходимой процедурой как чистка зубов. Если вы этого действительно хотите, то вы все можете освоить. Вы поставили перед собой большую цель, проявите же и должное терпение. Время которое вы тратите на себя - это самое выгодное вложение, которое вы только можете сделать. Оно даст «дивиденды» не только вам, но и всем окружающим вас как в личной, так и в профессиональной жизни людям.

Двигаясь по пути, позволяющему стать харизматической личностью, от альфа тренинга переходите к следующему этапу.

От чего вы хотите избавиться

Если вы хотите стать таким, каким являетесь на самом деле, то следует «сделать уборку», т. е. удалить из своей жизни все лишнее и ненужное, что накопилось за многие годы. Это могут быть, к примеру, негативные мысли и образы, пессимистические установки, такие обладающие разрушительным действием чувства, как зависть, ревность, агрессивность, недоброжелательство. Важно также исключить из своего словарного запаса все выражения и словосочетания, носящие отрицательный характер.

Перечислите на листе бумаги все моменты, от которых вы хотели бы избавиться:

Я больше не хочу, чтобы у меня появились... (Мысли негативного характера).

Я больше не хочу...

Мысленно распрощайтесь с каждым из приведенных пунктов.

Вычеркните их из своей жизни! Затем громко вслух прочитайте следующий текст:

Я прощаюсь с испытываемой мной ранее завистью (к примеру). Она мне больше не нужна. Отныне я сам определяю, энергию какого характера я впускаю в свою жизнь. Я все нахожу в самом себе. Я обладаю гигантским потенциалом. Я умею использовать самые глубинные структуры своего подсознания. Я стану таким, каким являюсь в действительности: свободным преуспевающим человеком, который в состоянии справиться со всеми задачами и может достичь всех поставленных перед собой целей.

Когда вы проведете «генеральную уборку» и избавитесь от всего, что так или иначе тяготило вас, возьмите себе за правило ежедневно выполнять следующее упражнение.

Глубоко и спокойно подышите, пока не погрузитесь в альфа-состояние. При этом направьте свой взгляд на определенную точку и сосредоточьте на ней свое внимание. Затем ровным голосом произнесите следующие слова:

Я избавляюсь от всего, что мне мешает. Я ощущаю в себе бесконечную свободу, которая позволяет добраться до самых глубин моей человеческой сути. Меня переполняют чувства покоя и уверенности в себе. Я ощущаю, как с каждым днем все в большей степени становлюсь тем, кем являюсь на самом деле.

Закройте глаза, сделайте глубокий выдох, затем медленный и глубокий вдох. Задержите дыхание, сожмите руки в кулаки и специально напрягите все мышцы своего тела. Сохраняйте это напряженное состояние примерно 20 секунд, затем расслабьтесь и сделайте выдох.

Чувствуете ли вы, что вам стало легче, что вы сбросили с себя некий груз, что стали свободнее?

Это упражнение нужно делать каждый день, пока вы не убедитесь в том, что вас больше ничто не гнетет.

Вы заметите, что сознательное погружение в альфа-состояние, а также формулы самовнушения, направленные на

очищение вашей личности, способствовали изменению вашего отношения к жизни. Вы станете спокойнее и уравновешеннее, благодаря этому вы будете правильно реагировать в любой ситуации. Вы будете внутренне более свободны и открыты, у вас изменится мировосприятие. У вас исчезнут внутренние барьеры, вы почувствуете себя действительно легко и свободно, ибо вам больше не надо будет отвечать сопротивлением на сопротивление. Вы сумеете раскрыть свои способности и использовать свои внутренние резервы. И это будет заметно каждому, потому что исходящая от вас положительная энергия, ваша харизма, будет становиться все мощнее. Вы это заметите по тому, что все большее количество людей будет прислушиваться к вашему мнению, воодушевляться благодаря приводимым вами аргументам, поддерживать вас и помогать вам достигать поставленных целей. Вы будете словно магнитом притягивать к себе окружающих и становиться человеком, желания которого окружающие угадывают по глазам.

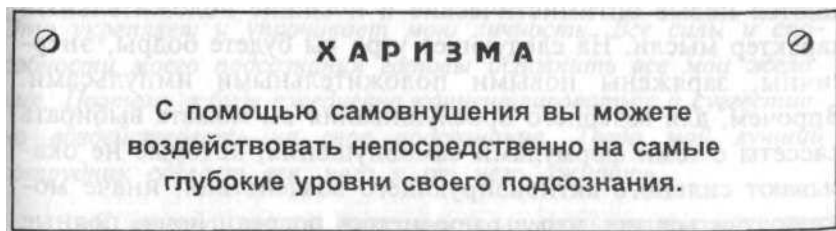
Самовнушение

Внушение является своего рода сывороткой для подсознания, и оно может оказывать действие аналогичное медикаментозному.

Все мы постоянно подвергаемся внушению. Это начинается в тот момент, когда мы смотрим рекламу по телевизору или когда нам сообщают о преимуществах автомашины определенной марки. Когда врач говорит: «Дня через три вы выздоровеете», это тоже является внушением. Мы не осознаем, что окружающие оказывают на нас влияние, но и мы сами, не отдавая себе в этом отчета, оказываем влияние на окружающих. В основе действий политиков, акций сотрудников отделов по связям с общественностью, маркетинговых стратегий и рекламных компаний лежит именно внушение. Чем большее доверие человек испытывает к тому, кто воздействует на него внушением, тем эффективнее действие внушения.

Если избиратель испытывает доверие к определенной партии, если он более восприимчив к ее предвыборным обещаниям, значит, на него легче воздействовать внушением. Если избиратель настроен к той или иной партии критически, ее предвыборные лозунги не произведут на него желаемого впечатления. Клиент, который остался доволен купленным ранее у конкретного продавца продуктом, проявит готовность выслушать его рекомендации, касающиеся нового продукта: в этом случае внушение продавца попадет на подготовленную почву. Клиента, которого не удовлетворило качество ранее купленного продукта, убедить в том, что качество продукта значительно улучшилось, чрезвычайно трудно. И всегда помните: эмоции тоже передаются с помощью внушений: «Если вы меня выбираете, то я проведу реформу налогообложения, благодаря которой ваше предприятие будет получать большую прибыль». «Если вы купите этот костюм, вы будете производить более приятное впечатление...». Чем более внушающий характер носит та или иная формулировка, тем лучше она врезается в память.

Самовнушение происходит по тому же принципу, только в этом случае мы оказываем влияние на самих себя. Правильно выбранная и правильно примененная формула самовнушения является наилучшим способом, позволяющим достичь поставленной цели. Она является самым эффективным способом оказания влияния на самого себя: вы программируете свое подсознание на достижение успеха и на раскрытие своих харизматических способностей. Каждый может использовать самовнушение. Важно выбрать для этого подходящую формулу.



Ведь вы уже знаете, что подсознание является сугубо исполнительным «органом» и делает все, что вы ему говорите. Зная это, совсем нетрудно укреплять свои сильные стороны и в полной мере раскрывать свои харизматические способности; проблема лишь в том, что зачастую мы сами себе мешаем приступить к самой важной и стоящей работе — работе над самим собой.

Формула самовнушения проявляет свое действие только в том случае, если ее проговаривают вслух.

Это чрезвычайно важно. В наше подсознание проникает только произнесенное слово. Недостаточно мысленно проговорить свою формулу самовнушения. Именно по этой причине те философские течения и религии, которые берут за основу медитацию, т. е. мысль, не произнесенную вслух, не столь популярны. Сильнее всего на подсознание действует голос. Поэтому мысленное произнесение формулы самовнушения не влечет за собой действительных изменений. Чем чаще вы проговариваете формулу самовнушения, тем быстрее и прочнее она оседает в подсознании, постепенно становясь привычкой, изменяющей жизнь.

Проще всего работать с формулами самовнушения, используя кассетный магнитофон с наушниками. На эту работу над собой во имя своего будущего вы должны тратить дважды в день по 20 минут. Вы можете спокойно заснуть, пока звучит кассета. Формулы самовнушения без труда проникнут в ваше подсознание. Особенно полезно использовать самовнушение по вечерам перед сном, когда перерабатывается информация, полученная за день, и рождаются новые оптимистические и носящие положительный характер мысли. На следующее утро вы будете бодры, энергичны, заряжены новыми положительными импульсами. Впрочем, для вечернего прослушивания вы можете выбирать кассеты с теми формулами самовнушения, которые не оказывают сильного активизирующего воздействия, иначе может случиться так, что вы проснетесь посреди ночи, полные сил и готовые приняться за работу.

Если вы прослушиваете кассету среди дня, вы должны осознанно выйти из состояния глубокого расслабления. Заканчивая работу по самовнушению, сделайте глубокий выдох, затем глубокий вдох, напрягите все мышцы, затем расслабьте ! их. После этого хорошенько потянитесь и повторите всю процедуру еще два или три раза. Вы почувствуете, что вышли из состояния глубокого расслабления и вновь полны сил и радости жизни.

Приведем несколько примеров формул самовнушения.

«Я твердо решил придать своей жизни ценность и смысл. Я — влиятельная личность, я знаю, чего я хочу. Все мое внимание направлено на поставленную цель (на то, чтобы поставить цель). Я успешно использую свои способности и свои сильные стороны. Я хорошо умею поддерживать отношения с окружающими людьми, их вдохновляют мои замыслы, под влиянием мотивации они работают вместе со мной, чтобы достичь общей цели. Я знаю, чего я хочу и двигаюсь по направлению к своей цели с радостью и энтузиазмом, полностью сосредоточившись на этом. Я обаятельный человек, умеющий оказывать на окружающих влияние. Благодаря своим харизматическим способностям, я смогу осуществить свои мечты».

«Я твердо решил использовать силы и способности своего подсознания. Мое подсознание — это мой лучший сотрудник; это великан, тающий во мне. Я учусь все эффективнее влиять на свое подсознание. Ежедневно я, внушая и убеждая, обращаюсь к своему подсознанию, чтобы сказать ему, чего я от него ожидаю. Ежедневно возрастает мое суггестивное воздействие. Это укрепляет и упрочивает мою личность. Все силы и способности моего подсознания готовы исполнить все мои желания. Поэтому я буду ежедневно концентрироваться и суггестивно воздействовать на свое подсознание. Тогда мой лучший сотрудник сделает все, чего я от него ожидаю».

«Я твердо решил максимально использовать все свои возможности. Я влюблен в те цели, которые поставил перед

собой, они воодушевляют меня. Благодаря этому огню воодушевления я физически и психологически готов приложить все силы для того, чтобы достичь успех. Я все время помню о поставленной цели; огонь воодушевления заставляет меня активно действовать. Я имею право добиваться успеха, поскольку использую его во благо окружающим людям. Огонь воодушевления свидетельствует о том, что моя жизнь содержательна и насыщена. Воодушевление помогает мне добиваться грандиозных целей».

«Я твердо решил стать влиятельной личностью. Влиятельная личность владеет искусством руководить людьми. И я обладаю этим искусством; чтобы добиться этого, я буду ежедневно при каждом удобном случае тренироваться. Уверенность в своих силах и коммуникабельность позволяет мне легко находить общий язык с окружающими людьми. Я — целеустремленный человек, который умеет руководить людьми и воодушевлять их».

Важно осознать:

Мы стремимся не изменить имеющиеся у нас программы, а ввести новые программы, носящие конструктивный и положительный характер.

Придайте своей личности блеск, станьте тем, кем вы есть, т. е. харизматической личностью, которая втягивает окружающих в свою орбиту, в свое магнитное поле, которой доверяют и за которой следуют. Учитесь искусству очаровывать.

Какие пункты должна включать в себя формула самоуверенности, чтобы способствовать проявлению и развитию харизматических способностей?

1. Сосредоточение.

Только сосредоточенный на своей цели человек знает, чего он хочет. Он четко видит перед собой образ цели, он может сконцентрировать свои силы и направить их на достижение поставленной цели. Он не распыляет свои силы, наме-

чая сразу несколько целей, он полностью сосредоточивается только на одном самом важном для него деле. Если мы длительное время интенсивно обдумываем одну мысль, она прочно оседает в нашем подсознании. Сосредоточение дает возможность освободиться от чувства беспокойства, нервозности и неуверенности. Сосредоточение помогает находить наиболее верные пути решения проблем и осуществлять на практике творческие идеи.

Осознанное или неосознанное сосредоточение -это
концентрация жизненной энергии.

2. Установление цели.

Вы должны точно определить свою цель. Ваше подсознание может делать лишь то, что вы ему конкретно говорите. Поэтому важно предельно четко формулировать цель, носящую положительный характер.

3. Раскрытие своих способностей.

Использование своего положительного потенциала, проявление и совершенствование индивидуальных способностей, например, умения убеждать, принимать решения и т. п.

4. Руководство людьми.

Учитесь находить подход к людям, воздействуя на них на эмоциональном уровне. Учитесь лучше понимать используемый окружающими язык мимики и жестов.

5. Радость и смысл жизни.

Вы должны сохранять и приумножать все то, что делает вашу жизнь содержательной, ценной и прекрасной.

Как применять формулы самовнушения?

Не торопите свое подсознание. Самовнушение должно стать прочно запечатлевшейся программой, только после этого можно использовать другую формулу самовнушения. С одной

формулой следует работать не менее шести недель. Лучше всего дополнительно работать с аудиокассетами, на которые уже наговорены формулы. Обратите внимание на то, чтобы звучащий на них голос был вам приятен, ибо в противном случае у вас возникнет подсознательный барьер, и все усилия будут напрасны. Действие кассеты подобно действию лазерного луча. Назначение записанной на кассету программы — укрепить вас как личность, дать вам положительные импульсы, помочь преодолеть внутренние барьеры и благодаря этому способствовать тому, чтобы вы шаг за шагом приближались к успеху.

Между делом и применительно к любой ситуации вы можете использовать краткую формулу самовнушения:

С каждым днем в любом отношении я чувствую себя все лучше и лучше.

Благодаря этой фразе вы почувствуете радость жизни и прилив сил. Произносите ее каждый день тихим голосом не менее 25 раз.

Эмиль Куэ, который развил аутосуггестивную психотерапию, рекомендовал своим ученикам произносить фразу «День ото дня в любом отношении дела у меня идут все лучше и лучше» трижды в день по 25 раз. Благодаря этому ваше подсознание пропитается положительной энергией подобно губке.

Из учения индийских йогов мы знаем, что человек с каждым вдохом вдыхает не только кислород, но и прану, вездесущую жизненную силу.

В течение многих лет я размышлял над тем, как можно увязать эти два фактора. Нам совсем непросто сосредоточить свое внимание на пране, которую нельзя видеть, потрогать или понюхать. Между тем успеха можно достичь только благодаря сосредоточению. Но однажды я нашел этому гениальное решение:

Я вдыхаю солнечную энергию и сияю подобно солнцу!

Солнце — символ жизни; во многих культурах солнце является символом созидания и обновления. Делая вдох и вы-

дох, в соответствии с символом Инь-Ян, мы укрепляем свою способность брать и отдавать. Сосредоточение на дыхании усиливает положительное действие.

Выполнять это упражнение нужно следующим образом.

Сделайте выдох, затем медленно, сосредоточив внимание на своем действии, сделайте вдох. Вдыхая, представляйте себе, что вы вбираете в себя солнечную энергию. Вы словно заряжаетесь энергией солнца, энергией вселенной. И затем вы излучаете эту энергию, харизму, поскольку там, где появляется солнце, исчезают тени, исчезает все негативное.

Сияйте подобно солнцу и вы станете ярким центром внимания, вы заставите сиять и других людей.

Благодаря такой суггестивной тренировке вы сможете стать не только более коммуникабельным, но и более притягательным и обаятельным человеком. От вас исходят положительные колебания, обладающие завораживающим действием. Это упражнение воздействует на самую суть вашей личности, усиливает ваши жизненные силы и позволяет вам стать окруженным любовью центром внимания.

Регулярно выполняйте это упражнение, благодаря чему вы измените структуру своего подсознания, кроме того, вы улучшите свое дыхание и укрепите жизненные силы. Благодаря этому вы также будете чаще погружаться в альфа-состояние.

О магии зеркала

Действие самовнушения усилится, если вы будете произносить формулу убежденно. Правильно интонируйте формулу самовнушения, проговаривайте ее так, словно хотите сами себя убедить в том, к чему стремитесь. Встаньте перед зеркалом, смотрите себе в глаза и громко произносите формулу самовнушения.

Поначалу собственный вид может показаться вам немного странным и смешным. Но подумайте: если вы сами себя не убедите, кто же это сможет сделать?

Это упражнение также позволяет вам лучше почувствовать себя, стать более уверенным в себе. И тогда однажды вы больше не будете казаться убедительным, вы им станете.

Перед нами не стоит цель стать хорошим актером. Наша цель — стать хорошим исполнителем, таким, который бы убедительно и успешно умел проявлять свои способности и сильные стороны и излагать свои представления и взгляды.

Формулу самовнушения нужно произносить громко один раз в день, четыре раза подряд перед зеркалом. Тогда источник вашей внутренней силы будет бить ключом.

Ведите дневник, в котором каждый день записывайте:

- сколько раз вы произнесли основную формулу самовнушения,
- сколько раз вы произнесли краткую формулу самовнушения,
- каких результатов вы добились.

Еще одно преимущество зеркала заключается в том, что с его помощью вы лучше узнаете себя. По сути дела мы довольно редко смотрим на себя. Ну кто из нас часто и подолгу простаивает перед зеркалом? Такое бывает лишь когда мы покупаем одежду, одергиваем юбку или пиджак, поправляем галстук или прическу. Возможно, это объясняется тем, что большинство людей используют любую возможность, чтобы мимоходом бросить быстрый незаметный взгляд в зеркало или в стекло витрины. Мы словно проверяем: хорошо ли выглядим, не растрепаны ли волосы, не сбился ли на сторону галстук, не надо ли освежить губную помаду. А после этого мы подсознательно реагируем на свое отражение: втягиваем живот, расправляем плечи, поднимаем голову, выпячиваем грудь. Люди обоих полов невольно подтягиваются и идут во всяком случае в течение нескольких минут более легкой походкой.

А теперь сделаем перед зеркалом еще одно упражнение.

Вам потребуется большое зеркало. Хорошо бы, чтобы вы видели себя в нем полностью или, по крайней мере, до пояса. Сядьте на стул перед зеркалом и ответьте на следующие вопросы:

- Когда вы в последний раз были по-настоящему счастливы, настолько счастливы, что готовы были обнять весь мир?
- С кем вы тогда были, при каких обстоятельствах это происходило, что стало причиной такого счастливого чувства?
- Вспомните себя внимательнее! Оживите в своих воспоминаниях ту картину счастья и при этом рассмотрите себя в зеркале. Что вы видите?

Делайте это упражнение каждый вечер, вспоминайте о каком-нибудь особенно приятном событии своей жизни. Вы можете продолжить перечень вопросов и вспомнить радостные моменты своей профессиональной деятельности. Вы можете, к примеру, спросить себя: «Когда я в последний раз пережил большой успех, когда я испытывал восторг?».

Вы почувствуете, как меняется ваше отношение к самому себе, как вы лучше узнаете и признаете себя. Благодаря этому вы будете испытывать по отношению к себе другое чувство. Сила, исходящая от вас, будет приобретать все более положительный характер. Зеркало не лжет.

Программировать себя и других

Чем глубже и прочнее ваши цели будут запечатлеваться в вашем подсознании, тем быстрее вы сможете их добиться. Ведь ваше подсознание точно знает, что вы хотите. И ваш самый лучший и надежный союзник сделает все, чтобы вы успешно двигались вперед. Благодаря ему вы будете принимать верные решения, оказываться в нужном месте в нужное время и находить убедительные слова, чтобы мотивировать своих сотрудников, воодушевлять и мобилизовать их. Через короткое время вы убедитесь, что под влиянием произошедших в вас изменений изменится и ваше окружение. Ибо ничто не меняется, меняемся только мы сами.

Итак, мы хотим убедить окружающих людей в целесообразности и осуществимости наших мечтаний, чтобы воодушевить их и побудить приложить все силы для осуществления этих мечтаний. Этого вы можете добиться, если воздействуете на окружающих на эмоциональном уровне силой, исходящей от вашей яркой личности, умело применяя при этом такой инструмент, как свой благозвучный голос и «гипнотизируя» окружающих людей высказываниями суггестивного характера. Это означает, что с помощью суггестивных указаний вы отдаете постгипнотический приказ.

Так происходит, когда вы, к примеру, говорите своему заместителю: «Вы, конечно, мне сразу же позвоните, как только получите новые данные!»

Благодаря воздействию такого рода ваш заместитель в точности выполнит то, что вы хотите, но при этом у него будет ощущение, что инициатива исходит от него. А ощущение и является главным фактором. Мы воздействуем на собеседника на эмоциональном уровне, способствуем возникновению у него определенного чувства и увязываем это чувство с нашим желанием.

Проиллюстрируем сказанное банальным примером из повседневной жизни.

Ваш сотрудник рассказывает вам во всех подробностях о том, как он провел отпуск на побережье южной части Тихого океана. Слушая его рассказ, вы живо представляете себе великолепные пляжи, голубое море и пальмы, и у вас возникает страстное желание оказаться там. Два дня спустя вы случайно, не имея никаких предварительных планов, проходите мимо туристического агентства и решаете заглянуть туда и взять рекламные проспекты по поездке на побережье южной части Тихого океана. Вы в общем-то забыли о рассказе своего сотрудника, но в вашем подсознании осели яркое представление об отдыхе в этом месте и родившиеся при этом приятные ощущения. И вот теперь вы держите в руках яркие проспекты о путешествии в те края.

Воздействие на окружающих всегда связывается с определенными моментами. Я во время своих семинаров, к примеру, обычно говорю участникам: «Когда вы завтра утром

сядете завтракать, вспомните о том, что мы с вами вновь встретимся в девять часов». Во время завтрака эта фраза всплывает в подсознании участника семинара, и он вспомнит о том, что в девять часов должен быть на занятиях.

Я называю постгипнотические приказания «магнетическими фразами», наиболее употребительные из которых хочу сейчас перечислить:

- Обещайте мне, что...
- Вполне нормально то, что вы сейчас еще немного сомневаетесь, но скоро вы поймете, что это вам пригодится.
- Постарайтесь осознать, какая благоприятная возможность вам предоставляется.
- Что вас может убедить?
- Что должно произойти, чтобы вам было легче принять решение?
- Сделайте же для себя что-нибудь хорошее, решайтесь на...
- Скоро вы наверняка поймаете себя на мысли о том, что вы приняли (единственно) верное решение.
- Такую решительность, как вы, проявляют лишь единицы.
- Вы увидите/ощутите..., что скоро, совсем скоро...
- Не удивляйтесь тому, что вскоре вы...
- Сегодня вечером вы можете себе позволить помечтать о том (прекрасном) будущем, которое вас ожидает.

Проанализируйте эти предложения и сформулируйте «магические фразы» применительно к себе и своей ситуации. При этом учитывайте три главных момента: с их помощью вы должны внушить собеседнику следующие ощущения:

1. Я такой же как вы.
2. Мы можем найти друг с другом общий язык.
3. Вы можете мне полностью доверять.

Чтобы вы могли оказывать воздействие на окружающих, вы должны обладать благозвучным завораживающим голосом, который заставлял бы их настраиваться на вас как на камертон.

Ваш голос - звуковая визитная карточка

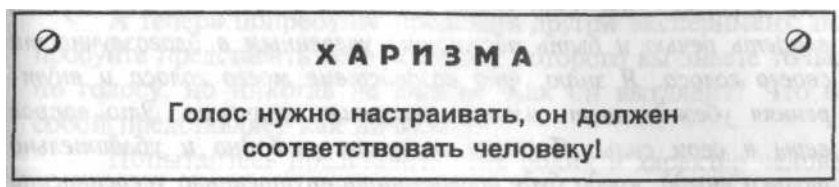
ГОЛОС выдает все индивидуальные особенности человека. Голос рождается внутри организма человека. По голосу мы узнаем, устал ли собеседник, какое у него настроение, здоров ли он, оптимистично или пессимистично он настроен, торопится он или нет, рад ли разговору с нами. Голос рассказывает обо всем.

Но и ваш собеседник по вашему голосу догадается о вашем состоянии и о состоянии ваших дел. Если вы расстроены, это настроение передается и вашему собеседнику. Если у вас хорошее настроение, вы заряжаете им и тех, с кем общаетесь. Радость, печаль, спокойствие, озабоченность — по голосу можно понять, что происходит в вашей душе. Поэтому голос является одним из важнейших инструментов, необходимых для управления людьми. При помощи голоса передаются не факты и не идеи, даже самые умные. При помощи голоса от одного человека к другому передаются эмоции: надежда или пессимистическое настроение, страх или уверенность, любовь или неприязнь. Передатчиком всех чувств является именно голос.

Звучание голоса зависит от объема легких. Думали ли вы когда-нибудь о своих легких? Легкие — это орган с самой большой контактной поверхностью: если легкие разрезать и разложить, они могли бы занять площадь, равную площади аэропорта во Франкфурте. В легких соединяются внешний и внутренний миры. Хронические болезни легких являются следствием проблем общения. Легкие следует тренировать. Предлагаемые мной дыхательные упражнения и упражнения для развития голоса являются самым лучшим способом, позволяющим поддерживать легкие в здоровом состоянии. Сильные здоровые легкие — залог сочного приятного голоса. Развивая и укрепляя свой голос, вы делаете свою жизнь более содержательной и полнокровной.

У многих людей возникают проблемы с голосом, одни считают его слишком тонким, другие — слишком низким,

некоторые не могут идентифицировать себя с ним. Многие люди недовольны своим голосом, на своих семинарах я часто выслушиваю такие сетования: «Я терпеть не могу свой голос», «У меня словно чужой голос», «У меня отвратительный голос». Это позволяет делать далеко идущие выводы: тот, кто терпеть не может свой голос, не в состоянии признать определенные качества своей личности. Поэтому очень важно хорошо узнать индивидуальные особенности своего голоса и отождествить себя с ним. Для этого необходимо понимать, что наш голос на самом деле звучит иначе, чем мы сами его слышим (например, на автоответчике).



Ваш голос — это вы сами. Узнавайте свой голос, учитесь 2го любить.

Вызывают доверие к себе глубокие низкие голоса, их приятно слышать, они обращают на себя внимание. Если вы считаете, что у вас слишком высокий голос, учитесь придавать ему больше выразительности, развивайте его. Чем ниже голос, тем больше его обладатель производит впечатление человека уравновешенного и серьезного. Чем выше тон голоса, тем больше он кажется человеком раздражительным и несolidным.

Тон голоса связан с напряжением и концентрацией внутренних сил. По звучанию голоса мы сразу понимаем, как обстоят дела у его обладателя. Сколько бы мы ни старались, голос выдаст нас с головой. Голос сообщит: «У меня неприятности», «Я тороплюсь», «Я не уверен», «Я убежден...». Голос не лжет.

Прodelайте как-нибудь такой опыт: в полной тишине прочитайте, записывая на магнитофон, какой-нибудь текст или еще лучше с согласия друзей или членов семьи сделайте магнитофонную запись своего разговора с ними. Это даст вам

возможность не только сознательно вслушаться в свой голос но и проанализировать произношение, тембр голоса, манеру говорить, интонацию. Вы поймете, что вам нужно исправить, чтобы ваш голос нравился и доносил до собеседников ваши мысли.

Смело берусь утверждать: «Тот, кто изменяет свой голос, изменяет свой банковский счет». Попробуйте сделать это. Попытка, несомненно, стоит того. Работайте над совершенствованием своего голоса и своих риторических способностей, используя следующую формулу самовнушения:

«Я твердо решил использовать шансы, предоставляемые мне жизнью. Тот, кто хочет добиться успеха, должен хорошо владеть речью и быть абсолютно уверенным в благозвучности своего голоса. Я знаю, что воздействие моего голоса и внутренняя убежденность имеют решающее значение. Это вопрос веры в свои силы. Я смогу говорить свободно и убедительно только тогда, когда буду испытывать внутреннюю уверенность. Я уверен в себе, я уверен и свободен от всех внутренних барьеров!».

Каков тембр вашего голоса?

- Как меняется тембр вашего голоса, когда вы соглашаетесь с чем-то, хотите кого-либо убедить, отвечаете отказом?
- Как звучит ваш голос, когда вы сердитесь или высказываете свое особое мнение?
- Каковы ваши произношение и дикция?
- Как звучит ваш смех?
- Вы умеете убеждать?
- Вы умеете, используя свой голос, воодушевлять и мотивировать?
- Отражает ли ваш голос ваше настроение?

Чтобы получить более полное представление, спросите у людей, которым вы доверяете, как они воспринимают ваш голос. Это позволит вам понять, насколько правильно оцениваете свой голос вы сами.

У кого, по вашему мнению, выразительный, приятный голос? Назовите трех человек.

- Что вам особенно нравится в их голосах?
- Насколько голос этих людей влияет на ваше мнение о них?
- Что выражают голоса этих людей?
- Испытываете ли вы на себе влияние этих людей?

Предположим, вам очень нравится голос того или иного телеведущего. Когда он в очередной раз появится на экране, выключите звук. А какое впечатление он производит на вас теперь?

А теперь попробуйте проделать другой эксперимент: попробуйте представить себе человека, которого вы знаете только по голосу, но никогда не видели. Как он выглядит? Что он собой представляет как личность?

Попробуйте представить себе облик и характер человека, с которым вы знакомы заочно по телефону, например, потенциального клиента, с которым вы договорились встретиться. Набросайте письменно его словесный портрет, а после встречи с ним проверьте, насколько хорошо вы умеете «читать» по голосам.

- Совпало ли ваше представление с действительностью?
- Почему у вас сложилось такое представление?
- Как часто ваше представление совпадает с действительностью?

Тренируйтесь распознавать голоса. Развивайте свой слух, старайтесь улавливать полутона и интонационные оттенки. Учитесь «читать» голоса. При случае воспользуйтесь возможностью побеседовать с человеком, лишенным зрения, чтобы узнать у него, каким он представляет себе того ли иного человека, слыша его голос: он способен услышать намного больше, чем зрячий, ведь он узнает человека только по голосу. Мы в большей степени полагаемся на зрение, но несмотря на это замечаем далеко не все.

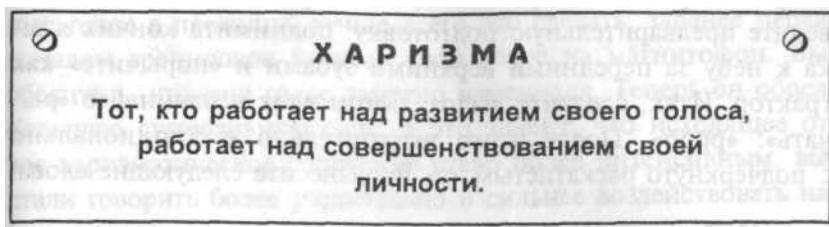
Попробуйте дать характеристику своему голосу, используя следующую таблицу:

	хорошо	средне	плохо
Высота голоса в обычном состоянии			
Высота голоса в состоянии гнева/радости/стресса			
Сила голоса			
Разборчивость речи			
Выговор/диалект			
Модуляции голоса			
Скорость речи			
Смех			
Крик			

Психологические упражнения для развития голоса

Я разработал комплекс эффективных упражнений для развития голоса, который с успехом опробован на практике многочисленными участниками моих семинаров. Кстати, в журнале «Гео» (№12/1998) в статье, посвященной проблемам, связанным с голосом, подтверждена действительность предлагаемых мной упражнений. Вы действительно можете развить свой голос при помощи этих упражнений подобно тому, как развиваете мышцы при помощи занятий физкультурой. Ваш голос станет более низким и благозвучным, насколько это необходимо, его диапазон расширится, произношение станет более четким, модуляции — выразительнее, а экспрессивность — убедительнее. Положительный дополнительный эффект выразится в активизации ваших сил. Лучше всего выполнять эти упражнения регулярно, причем по утрам, это зарядит вас бодростью на целый день. У вас не только разовьется более приятный голос, но намного улучшится ваше общее

самочувствие. По мере того, как будет развиваться ваш голос, будет совершенствоваться и ваша личность.



Встаньте перед зеркалом. Сделайте выдох, затем вдох и произносите каждый звук до тех пор, пока у вас хватит дыхания. Итак, вдохните и начинайте:

и
э
а
о
у

Эта последовательность не случайна, вы начинаете со звука самой высокой частоты — «и». Если вы при этом положите ладонь на голову, то ощутите легкую вибрацию кожи. Это свидетельство более интенсивного кровообращения. Произнесение звука «э» активизирует область шеи и горла, вы это можете почувствовать, приложив руки к шее. Произнесение звука «а» благотворно воздействует на область грудной клетки. При произнесении звука «о» усиливается кровоснабжение сердца, а упражнение со звуком «у» оказывает положительное воздействие на нижнюю часть живота. Произносите медленно один за другим все звуки три раза. Вы хотите, чтобы ваш голос был более низким и глубоким? Тогда много раз в течение дня произносите звук «у».

Теперь нужно активизировать область груди и живота, для этого надо произносить звук «м» с закрытым ртом. Упражнения на звук «м» проделайте три раза. Один раз совсем тихо, второй раз - громче и в третий раз — как можно громче, чтобы голосовые связки напряглись. Положив ладонь на живот, вы ощутите сильную вибрацию.

Особое внимание следует уделить звуку «р», поскольку он способствует улучшению произношения и придает голосу силу и энергичность. Для того, чтобы расслабить язык, проведите предварительную подготовку: поднимите кончик языка к небу за передними верхними зубами и «порычите» как трактор. Итак, сделайте выдох, потом вдох и начинайте «рычать»: «рррр». После этого выразительно и эмоционально с подчеркнуто раскатистым «р» произнесите следующие слова:

роль
руль
ринг
рубль
ритм
рис
ковёр
повар
забор
сыр
товар
трава
крыло
сирень
мороз
и т. п.

В заключение проделайте «упражнение Тарзана», которое представляет собой лучшую профилактику против простудных заболеваний и инфаркта миокарда. Встаньте прямо, сделайте выдох, затем глубокий вдох. Сожмите руки в кулаки. Громко произносите звуки из первого упражнения, начиная со звука «и», одновременно колотите себя кулаками по груди, как это делал Тарзан в знаменитом фильме. Затем продолжайте, произнося звук «э» и так далее.

По окончании упражнения вы заметите, как очищаются ваши бронхи от слизи, как ваше дыхание становится свободным, как вы заряжаетесь энергией. Хорошенько откашляйтесь, избавьтесь от всего ненужного! Это упражнение следует вы-

полнять только по утрам, поскольку оно обладает возбуждающим и активизирующим действием.

После трехмесячной тренировки сравните свой нынешний голос с прежним, лучше всего это сделать, заранее перед началом тренировок записав свой голос на магнитофон. Вы убедитесь, что ваш голос заметно изменился. Теперь он обрел большую суггестивную силу, а это значит, что исходящее от вас харизматическое излучение стало более интенсивным, вы стали говорить более убедительно и сильнее воздействовать на окружающих.



В результате подобной тренировки спокойнее и глубже становится не только голос, но и ваши мысли. Чем глубже и ниже голос, тем глубже он оседает в сознании, тем большее впечатление производят произносимые слова, благодаря этому вы начинаете говорить не просто по-другому, а намного лучше. За счет этого укрепляется ваш личный авторитет, все, что вас тревожит и беспокоит отступает, а затем и вовсе исчезает. Поэтому никогда не прекращайте работать над своим голосом, тогда вы никогда не прекратите работать над своей личностью.

Работа над своим голосом - это работа над собой.

Тот, кто умеет хорошо говорить, оказывается в первых рядах, так было еще в школе. Настоящий профессиональный оратор обязан хорошо говорить, ведь он часто выполняет роль защитника и ходатая. При помощи дыхательных упражнений и упражнений для развития голоса вы изменяете не только свой голос, но и исходящую от вас энергетику и вообще свою личность в целом.

Совершенствуя свой голос, вы изменяете многое, в том числе:

1. Осознание власти над собственной волей — осознание цели.

Существует много путей, позволяющих раскрыть свою личность, но вы можете пойти только одним из них. Благодаря своему голосу и работе над ним вы найдете свой индивидуальный путь. Чем более сочным и выразительным будет ваш голос, тем яснее будет ваш путь, тем осознаннее вы будете действовать. Концентрация на цели, достижение вершин выбранной области деятельности — такова суть моей стратегии достижения успеха. Определить для себя самое главное непросто, ведь, воспитывая, нас ориентируют на многосторонность. Работа по развитию голоса поможет вам выявить свои сильные стороны, определить свою цель. Только специализация может вас сделать тем, кем вы являетесь на самом деле - уникальной личностью. Учитесь у природы, используйте дарованные вам способности. Яркие примеры являет нам животный мир: так цапля, которая природой запрограммирована на ловлю рыбы, не тратит времени даром, скажем на ловлю лягушек или червяков, она не осваивает различные приемы ловли, она — настоящий профессионал в своем деле.

2. Активизация резервов нервной системы, укрепление силы воли.

За один час выступления вы тратите больше энергии, чем за один час сосредоточенной работы. Чем большее раздражение и нервозность испытывает выступающий, тем выше его голос, тем быстрее он говорит, тем больше энергии тратит. Чем спокойнее человек говорит, тем меньше слов он употребляет для того, чтобы убедить окружающих, т. е. для достижения цели он тратит меньше энергии.

При помощи упражнений по развитию голоса вы активизируете свои внутренние резервы. Ваша воля закаляется и крепнет. Осознание этого факта в свою очередь придает вам силы. Бегунов на дистанцию в сто метров тренируют на беговой дорожке длиной 120 метров. Благодаря этому у них сохраняется достаточно сил на протяжении всей дистанции, они не снижают темпа, борясь за последние метры. Тому, кто

обладает подобными резервами сил, не требуется больше это доказывать. Каждый чувствует это. Осознание собственной силы позволяет понять свое превосходство.

3. Улучшение способности концентрировать внимание и память.
4. Улучшение произношения и артикуляции.
Чем четче и внятнее человек говорит, тем легче его слушать и сосредоточивать внимание на том, что он говорит.
5. Перепрограммирование подсознания.
Убедительно произнесенные формулы самовнушения прочно оседают в подсознании. Действуя таким образом, вы работаете на свое будущее.
6. Раскрытие харизматических способностей.
Вы, как личность, становитесь сильнее и ярче, поскольку вы чувствуете большую уверенность в себе; ваш личный авторитет крепнет. Вы становитесь стойкой личностью, черпающей силы внутри себя, которой можно верить, доверять и следовать за ней.

Умение внимательно слушать

Почти каждый из нас в своем стремлении высказать собственное мнение подчас забывает, что для нормального коммуникационного процесса важно не только говорить, но и слушать. Тот, кто умеет внимательно слушать, притягивает к себе людей, поскольку дает им почувствовать себя в центре внимания. От внимания того, кто не умеет слушать собеседников, ускользают самые важные вещи в жизни.

Мы слушаем целый день, но слышим ли мы по-настоящему? Вспомните, что вам говорили

- ваша секретарша,
- ваш коллега,
- человек, последним позвонивший по телефону?

Сосредоточьте свое внимание на трех последних беседах, которые вы провели. Можете ли вы точно вспомнить, какие слова при этом произносились, можете ли вы восстановить эти беседы во всех подробностях? Обратили ли вы внимание на то, менялись ли голос и интонация вашего собеседника? Вы слушали или слышали то, что вам говорилось? Были ли вы активным участником беседы?

Дали ли вы возможность своему собеседнику выговориться или перебивали его?

Учитывали ли вы реакции и эмоции собеседника?

Принимали ли во внимание аргументы и рассуждения своего партнера по разговору?

Внимательное выслушивание собеседника подразумевает отнюдь не пассивное состояние. Внимательно слушать значит активно действовать. Если вы сосредоточенно слушаете, вы узнаете больше того, что скрывается за произнесенными словами. Показывайте собеседнику, что вы его внимательно слушаете, поддерживая с ним обратную связь, поддакивая, задавая вопросы, переспрашивая. Этим вы даете ему почувствовать, что действительно понимаете, что он хочет, что подразумевает, хотя и не высказывает. При этом оказывается воздействие на разум и на чувства.

Дайте собеседнику почувствовать то, в чем он нуждается:

Вы и то, что вы мне сейчас излагаете, в данный момент является для меня самым главным. Я полностью сосредоточил свое внимание на вас и на приводимых вами аргументах. Я готов воспринимать ваши мысли и чувства. Я проникаюсь пониманием обстоятельств вашего дела.

Действуя таким образом, вы завоеуете доверие собеседника.

Чтобы глаза говорили

Говорят, глаза - зеркало души. Благодаря глазам мы не только видим и воспринимаем окружающее, но и позволяем окружающим заглянуть в нашу душу. Человек с ясным откры-

тым взглядом обнаруживает душевное равновесие; бегающий или растерянный взгляд свидетельствует о том, что человек испытывает неуверенность или тревогу. Человек, который блуждает взглядом, перемещая его то туда, то сюда, не способен сосредоточить свое внимание ни на собеседнике, ни на том, что он говорит. В такой ситуации не возникает доверительной атмосферы, собеседника невозможно убедить.

Думали ли вы когда-нибудь над вопросом, каким языком говорят ваши глаза? Обращали ли вы когда-нибудь на это внимание?

Поинтересуйтесь как-нибудь у окружающих, каким они находят выражение ваших глаз?

Сила сосредоточения равнозначна притягательной силе

Магическая притягательная сила в значительной степени связана с глазами, с тем, что они выражают. Поэтому я предлагаю вам использовать свою испытанную программу по тренировке глаз. Не пожалейте для этого времени. Программа занятий рассчитана на четыре недели.

1. «Долгий взгляд».

Нарисуйте на листе бумаги круг, в центре его поставьте точку. Теперь сядьте поудобнее и устремите свой взгляд на эту точку. Очень важно, чтобы вы смотрели на точку дружелюбным, полным тепла взглядом. Смотрите только на точку и ни на что более. Смотрите на нее до тех пор, пока в глазах не появятся слезы или не начнут дрожать веки. Закройте глаза на 20 секунд, чтобы мышцы глаз могли расслабиться и отдохнуть.

- Цель упражнения: научиться удерживать свой взгляд на одном предмете не менее трех минут, не моргая и без напряжения, так, чтобы в глазах не появлялись слезы и не дрожали веки.
- Использование на практике: если до сих пор вы избегали смотреть собеседникам в глаза, то теперь вам нужно «отрабатывать» «долгий взгляд» сначала на различных предметах, природных объектах, затем на членах семьи

и друзьях. В результате такой «долгий взгляд» войдет в привычку, станет вашим обычным взглядом. Однако не используйте это приобретенное в ходе тренировки умение, чтобы «сверлить» взглядом собеседника, производя агрессивное или провокационное впечатление. Вы сразу заметите, что ему ваш взгляд неприятен.

2. «Третий» глаз.

Из многих эзотерических учений нам известно, что на лбу человека находится так называемый «третий» глаз. Для выполнения упражнения нарисуйте себе на лбу между бровями точку и сядьте спокойно перед зеркалом. Фиксируйте на этой точке дружелюбный, полный теплоты взгляд до тех пор, пока у вас не начнут слезиться глаза и вам не захочется моргнуть. Затем закройте глаза и мысленно произнесите следующую формулу самовнушения:

«Мои глаза расслабляются. Я спокоен и мой взгляд отражает это состояние душевного покоя. Мой взгляд становится все спокойнее, все мягче и все сосредоточеннее. Мой полный силы взгляд выражает доверие и любовь. Я смотрю спокойно и дружелюбно».

- Цель упражнения: удерживать взгляд в течение трех минут.
 - Использование на практике: всегда, когда вы стоите перед зеркалом, используйте эту возможность для выполнения данного упражнения.
3. Закрепляющее упражнение.
- Достигнув цели обоих упражнений, идите дальше. Теперь оттачивайте свой взгляд на фотографии. Используя большой фотопортрет какого-либо человека, сосредоточивайте свой взгляд на знакомой по предыдущим упражнениям точке между бровями. Смотрите на нее до тех пор, пока вам не захочется моргнуть. Затем выполняйте это же упражнение, когда смотрите телевизор: фиксируйте свой взгляд на лбу телекомментатора, телеведущего и т. п.
- Цель упражнения: добиться того, чтобы «долгий» взгляд становился все более естественным.

- Использование на практике: проделав третье упражнение много раз и добившись того, что сосредоточенный спокойный взгляд стал вашей привычкой, используйте этот новый взгляд в своей профессиональной деятельности, благодаря тренировкам ваш взгляд изменился. За счет этого изменилась ваша личность, а также ваша естественная, пробуждающая в людях доверие притягательная сила.

Правильное использование сосредоточенного взгляда

Когда вы говорите, вы должны смотреть в глаза своему собеседнику прямо и спокойно, как вы это делали, выполняя упражнение. Взгляд говорящего всегда активнее взгляда того, кто слушает. Тот, кто слушает, расположен к восприятию. Ваш спокойный сосредоточенный взгляд придает вашим словам больше выразительности и убедительности, он усиливает ваше влияние, оказываемое на собеседника. Но вот начинает говорить ваш партнер, и соотношение сил меняется: теперь он активнее и сильнее, он устремляет свой взгляд на ваш лоб. Если вы продолжаете так же прямо и пристально смотреть на собеседника, то он воспринимает это как угрозу или оскорбление. «Перестрелка» взглядами отнюдь не всегда способствует взаимопониманию.

Итак, когда говорит собеседник, сосредоточьте взгляд на его губах. «Прилипая» взглядом к его губам, вы подсознательно внушаете ему: «Хотя я тебе внимательно слушаю, я не позволяю повлиять на меня».

В вашем взгляде не должно быть жестокости и угрозы. Используя силу взгляда, вы не должны брать на себя роль «укротителя». Вы не должны смотреть на собеседника как удав на кролика. Ваш взгляд ни в коем случае не должен быть высокомерным или снисходительным. Мотивировать, воодушевлять, побуждать к совместным действиям, способствующим улучшению во всех направлениях — такова цель. А достичь этого можно только если вы обращаете внимание на то

хорошее, что есть в людях, если вы верите, что они добры и достойны уважения. Именно это вы должны показать своим взглядом, выражением своих глаз.

Сознательное использование взгляда, упражнения для глаз улучшают вашу способность к восприятию, благодаря этому вы становитесь более наблюдательным. Чтобы удостовериться в этом, попробуйте после разговора с тем или иным человеком, ответить на такие вопросы:

- Какого цвета глаза у вашего собеседника?
- Какие вопросы вы прочитали в его глазах?
- Какие ответы на свои вопросы, по вашему мнению, он мог угадать по вашему взгляду?

Взгляд и внушение

Внушение передается с помощью взгляда точно так же, как и с помощью слов. Это происходит путем взаимодействия: если вы внимательно слушаете собеседника, устремив взгляд на его губы, вы даете ему почувствовать, что признаете его и серьезно воспринимаете его и его слова. Тот, кто находится в центре внимания, чувствует себя комфортно и уверенно, поскольку на него воздействуют на эмоциональном уровне. Благодаря этому он проявляет готовность открыться собеседнику, и вы получаете возможность заглянуть ему в душу и повлиять на него своими взглядом и мыслями. Таким образом, вы можете его мотивировать, воодушевлять его, передать ему положительные импульсы.

Не надо бояться, что в этом случае внушение окажется средством манипуляции. Как правило, каждый человек от природы наделен чутьем к использованию невербальных средств коммуникации и мгновенно замечает, когда на него оказывают воздействие негативного характера и автоматически закрывается, защищаясь от негативного воздействия. Вам наверняка знакома ситуация, когда собеседник не может вас убедить, несмотря на то, что приводит веские аргументы.

Какое-то необъяснимое чувство удерживает вас, не позволяя следовать за ним.

Эти чуткие антенны функционируют отменно. Поэтому важно прислушиваться к своему внутреннему голосу, отвечая на вопрос: «Будет ли это лучшим решением не только для меня самого, но и для моего собеседника?» Тот, кто стремится только к собственной выгоде, не может проявлять свои харизматические способности и не может убеждать окружающих.

Поэтому постоянно думайте о своих целях, тогда успех придет как бы сам собой. Ваша цель — это путь.

Сила в спокойствии

Это не пустая фраза. Спокойствие привлекает внимание, вызывает интерес, заставляет окружающих почувствовать силу и уверенность, спокойствие оказывает завораживающее действие. Если во время совещания один из его участников проявляет суетливость и нервозность, этого нередко оказывается достаточно для того, чтобы собравшиеся не достигли желаемого результата. Однако такое не произойдет, если одним из участников совещания будет харизматическая личность, отличающаяся невозмутимостью и непоколебимостью. Внимание всех присутствующих будет направлено именно на этого человека. Человеку, наделенному харизматическими способностями, нет необходимости просить уделить ему внимание, к нему проявляют внимание без всяких усилий с его стороны. Когда он начинает говорить, все умолкают. Каждый стремится услышать, что скажет человек, обладающий такой притягательной силой. Спокойствие ассоциируется с уверенностью, четкостью целей и силой. Суетливая лихорадочная деятельность вызывает подозрение. При общении с неуравновешенным нервным человеком складывается впечатление, что он сам не знает, чего хочет, что он не справляется со своими задачами и не является хозяином своей жизни и своего времени. Ему не доверяют и едва ли уделяют внимание.

Многие жалуются, что мир живет в лихорадочном темпе и жизнь стала более суетливой. Постоянно не хватает времени, люди не могут обрести покой и снять с себя напряжение. В результате виновником сложившейся ситуации вновь оказывается жестокий мир.

Тот, кто действительно спокоен, сохраняет хладнокровие даже в самых сложных стрессовых ситуациях. Надо понимать, что суета и нервозность не помогут справиться с трудностями. Тот, кто пытается одновременно решить все проблемы, кто предпочитает немедленно действовать, не тратя времени на раздумья и анализ, обычно допускает гораздо больше ошибок и промахов, чем тот, кто поступает планомерно и ведет себя спокойно.

Сохраняя спокойствие, обретая источник спокойствия в самом себе, можно даже повлиять на свое рабочее окружение. Нервозность может оказаться заразной, но тем же свойством обладает и спокойствие. Конечно, в наше время достаточно сложно сохранять спокойствие, но тот, кто однажды испытал силу этого ощущения, вряд ли захочет вести себя по-прежнему.

- Чем вы заражаете окружающих: нервозностью или спокойствием?
- Исходит ли от вас сила, обладающая успокаивающим действием?
- Вы умеете успокаивать себя и окружающих?

Людям, наделенным беспокойным умом, поначалу даже трудно переносить состояние покоя и уравновешенности. Они привыкли, что вокруг постоянно что-то происходит, трезвонит телефон, нужно с одной деловой встречи бежать на другую, радио обрушивает на нас потоки информации, на экране постоянно включенного телевизора одна картинка сменяет другую и порой приходится прямо из рабочего кабинета мчаться в аэропорт, чтобы отправиться в отпуск. Но и в отпуске они никак не могут уgomониться, развивая бурную деятельность: то они предпринимают поездку с культурно-просветительскими целями, то занимаются спортом, то пускаются в полное приключений и опасностей путешествие. Складывается впечатление, что они все время куда-то бегут, но по сути дела они

бегут от себя, от необходимости перевести дух и поразмышлять. Туристические фирмы, спортивные клубы, школы здоровья, различные объединения и т. п. внушают нам, что отдых должен быть активным. Состояние покоя не в моде.

Я ничего не имею против этих способов проводить свой досуг, но, чтобы обрести душевный покой, стать более уравновешенным, нужно именно спокойствие. Если спокойный уравновешенный человек черпает силы в самом себе, активность, в том числе и во время отдыха, ему не повредит. Но если вы неугомонный суетливый человек, который хочет и должен «сбавить обороты» и поработать над собой, вам следует найти путь к себе, к своей человеческой сути. Состояние внутреннего покоя возникает благодаря сосредоточенности, анализу своих мыслей и снятию напряжения в результате как можно более частого погружения в альфа-состояние.

И всегда помните: суетливый, занимающийся лихорадочной деятельностью человек вызывает подозрение.

Обретите точки покоя

Когда вы ловите себя на том, что постоянно куда-то торопитесь, нервничаете или сердитесь, остановитесь на мгновение. Суета порождает еще большую суету, спокойствие порождает спокойствие.

**Все, что стремится вырасти, требует пищи.
Пищей для мыслей является сосредоточение.**

Сосредоточьте свое внимание на самом главном, на том, что в данный момент важнее всего, что требует срочного выполнения. Что нужно сделать обязательно немедленно, а выполнение чего можно отложить? Что вас сердит в действительности? И здесь следует остановить себя.

И неважно, что вы делаете, неважно, насколько это дело кажется вам важным, сделайте небольшой перерыв, погрузитесь в состояние покоя.

Х А Р И З М А

Сосредоточьтесь на самом себе, подышите
спокойно и глубоко.

Достаточно всего нескольких минут, чтобы снизился уровень адреналина в крови. Вы сами почувствуете, что вновь способны ясно мыслить и работать более продуктивно, не допуская ошибок. Когда человек лихорадочно мечется и суетится, он допускает много промахов. В конечном счете он тратит на выполняемую работу намного больше времени, чем мог бы затратить, сделай он в сложной ситуации небольшой перерыв, чтобы сосредоточиться и пополнить свои силы. Не пытайтесь в сложных стрессовых ситуациях «расслабляться» при помощи формул самовнушения. Когда вы торопитесь и нервничаете, бесполезно твердить себе: «Я спокоен», от этого вы станете нервничать еще больше. Поэтому рекомендую вам использовать формулы самовнушения, как помощь, требующую длительного применения, а в качестве неотложной помощи лучше выполнять дыхательные упражнения.

Предлагаю вам программу немедленной помощи, которую следует использовать в стрессовых ситуациях, когда вы торопитесь, когда вы волнуетесь, например, перед выступлением, перед серьезной деловой встречей и т. п., когда вы хотите или должны произвести впечатление уравновешенного и уверенного в себе человека. Это упражнение поможет вам быстро успокоиться и взять себя в руки. Это упражнение можно выполнять в любое время, его применение не нормировано, «передозировка» вам не грозит.

- Медленно выдохните, затем медленно сделайте глубокий вдох.
- Задержите дыхание на четыре секунды.
- Вновь медленно выдохните, медленно сделайте глубокий вдох.
- Задержите дыхание на четыре секунды.

Повторите эту процедуру шесть раз. Вы убедитесь, что стали спокойнее и невозмутимее. Ровное дыхание способствует замедлению сердцебиения, оптимальная частота менее 20 ударов в минуту, состояние вегетативной нервной системы нормализуется наступают покой и душевное равновесие.

Хочу порекомендовать вам еще одно упражнение, которое следует выполнять несколько раз в день: для этого нужно застыть в одной позе без движения на одну минуту.

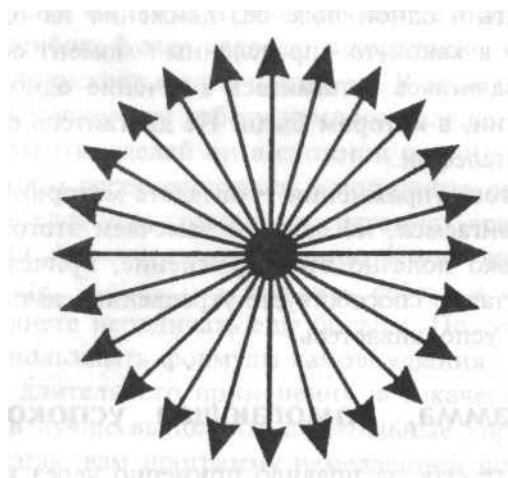
Просто в какой-то определенный момент скажите себе «стоп» и, не двигаясь, оставайтесь в течение одной минуты в том положении, в котором были. Не двигайтесь с места даже если звонит телефон.

Цель этого упражнения — овладеть моторикой. Ведь мы постоянно двигаемся, но даже не замечаем этого. Вы убедитесь, насколько полезно это упражнение, причем не только для тела. Вы также способствуете укреплению самодисциплины и полностью успокаиваетесь.

Программа, помогающая успокоиться

Возьмите себе за правило примерно через каждый час, насколько позволяет ваш рабочий график, делать трехминутный перерыв, чтобы собраться с мыслями, глубоко подышать, сосредоточиться, погрузиться в альфа-состояние и ощутить состояние покоя. Соответствующая формула самовнушения поможет вам превратить внутреннюю программу стресса в программу достижения душевного равновесия. Эту формулу самовнушения следует применять несколько раз в день ежедневно, чтобы она подействовала соответствующим образом. В острой критической ситуации использовать формулы самовнушения бесполезно, они не «срабатывают». Формулы самовнушения дают желаемые результаты благодаря постоянному их повторению, поскольку они способствуют постепенному изменению личности. Формулы самовнушения не являются средством оказания неотложной помощи.

**Существуют две возможности
использования имеющейся
у человека энергии!**

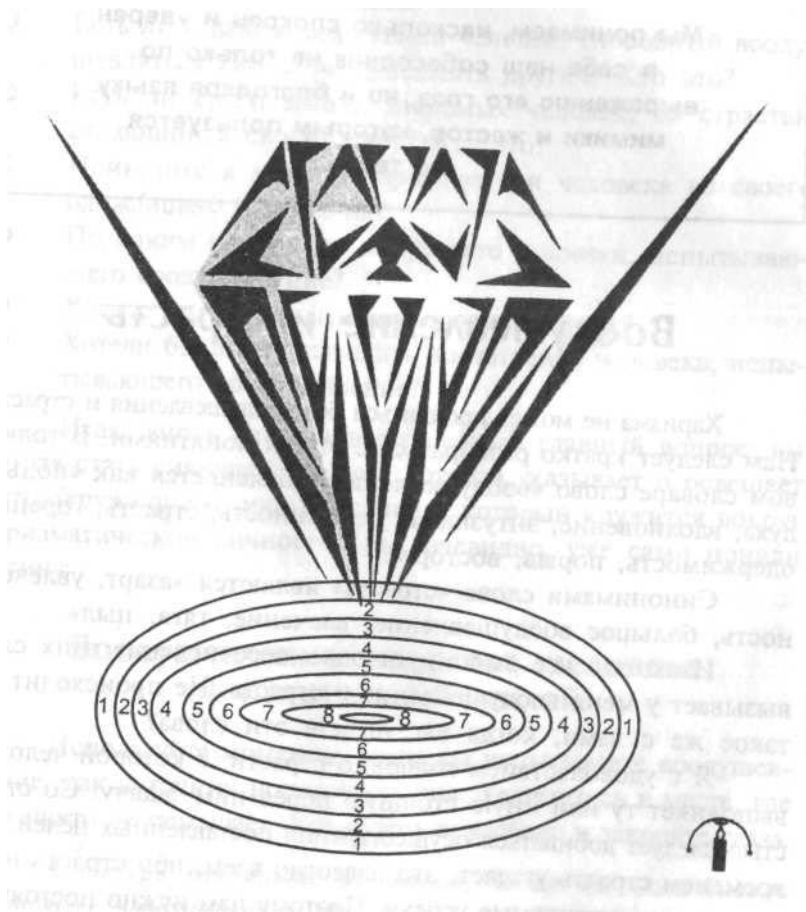


- 1. Бесцельная трата
энергии или
распыление сил**



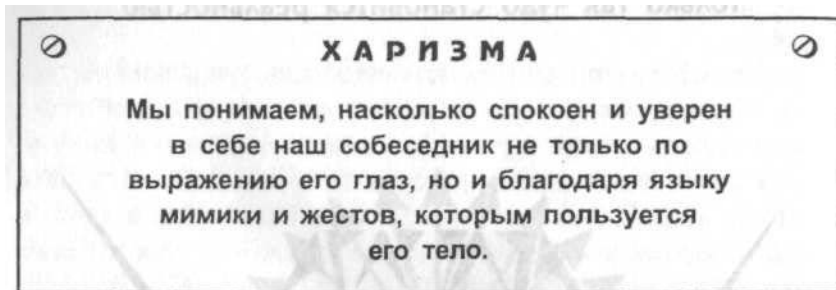
2. КОНЦЕНТРАЦИЯ СИЛ - Фокусирование энергии на одной точке

Только так чудо становится реальностью



Краткая формула самовнушения:

Я спокоен и невозмутим, я могу сосредоточиться на самом главном.



Воодушевление и страсть

Харизма не может проявиться без воодушевления и страсти. Нам следует кратко разобраться с этими понятиями. В толковом словаре слово «воодушевление» объясняется как «подъем духа, вдохновение, энтузиазм, увлеченность, страсть, горение, одержимость, порыв, восторг».

Синонимами слова «страсть» являются «азарт, увлеченность, большое воодушевление, влечение, тяга, пыл».

Итак, это все эмоции, и одно перечисление этих слов вызывает у меня воодушевление и страсть. Не происходит ли такое же с вами, когда вы читаете эти слова?

Я с удовольствием говорю о страсти, с которой человек выполняет ту или иную стоящую перед ним задачу. Со страстью следует добиваться осуществления поставленных целей. Со временем страсть угасает, это известно всем, ибо страсть поддерживают достигаемые успехи. Поэтому нам нужно постоянно посылать окружающим новые импульсы, чтобы поддерживать в себе и в них страсть во имя достижения совместных целей.

А вообще-то, сохранились слова «воодушевление» и «страсть» в вашем активном лексиконе?

- Как часто в течение дня вы употребляете эти слова?
- Вызывает ли у вас какие-нибудь чувства слово «воодушевление»?
- Какие ассоциации у вас возникают, когда вы слышите слово «страсть»?
- Испытываете ли вы прилив сил, радость, подъем духа, когда слышите эти слова?
- Есть ли в вашем окружении человек, способный воодушевляться сам и воодушевлять других? Кто это?
- Есть ли среди ваших знакомых человек, со страстью отдающийся своему делу? Кто это?
- Приведите в качестве примера три человека из своего ближайшего окружения?
- По каким признакам вы узнаете человека, испытывающего воодушевление?
- Хотите ли вы испытывать воодушевление?
- Хотели бы вы производить впечатление человека, испытывающего воодушевление?

Итак, вновь напрашивается самый главный вопрос: вы хотите стать сияющей звездой, которая указывает и освещает путь окружающим, или спутником, который кружится вокруг харизматической личности? Вы, очевидно, уже сами поняли истину:

Воодушевление наделяет человека притягательной силой

Используйте моменты, когда вы испытываете воодушевление, как источник пополнения сил. Уединитесь в месте, где вам никто не помешает. Устройтесь поудобнее и закройте глаза.

А теперь вспомните мгновения, когда вы испытывали настоящее воодушевление. Возможно, это был момент, когда вы держали в руках только что полученный аттестат зрелости и рисовали в своем воображении лучезарные картины будущего, или когда вы получили грандиозный заказ, хотя поначалу казалось, что вероятнее всего его получают конкуренты, или это был

день, когда родился ваш ребенок? Оживите эту ситуацию в своей памяти. Припомните ее во всех подробностях, ощутите вновь то воодушевление, которое вы испытали в тот знаменательный момент. Представьте себе, как вас охватывает воодушевление. Попробуйте удержать в себе это ощущение в течение пяти минут. Насладитесь им.

Что вы чувствуете, слышите, какие запахи и вкусы ощущаете? Каково ваше самочувствие? По-настоящему насладившись этим ощущением, возвращайтесь к своим текущим делам. Вы отлично себя чувствуете, бодрый, энергичный и ощущаете радость жизни во всей ее полноте. Вы вновь зажгли в себе искру воодушевления. И теперь перенесите это воодушевление на свою цель. Прodelывайте время от времени этот ментальный тренинг, чтобы оживить в себе чувство воодушевления и страсть.

Тело не лжет

Даже тот, кто никогда не учился толковать язык мимики и жестов, интуитивно чувствует, какие отношения складываются между людьми, независимо от тех слов, которые они говорят друг другу.

Проверьте же, насколько хорошо вы понимаете невербальный язык.

Хорошими «объектами для наблюдения» в этом смысле являются люди, занимающие достаточно заметное положение в обществе. Внимательно смотрите на известных деловых людей или политиков и старайтесь улавливать, что скрывается за их словами. Обращайте внимание на едва заметные жесты, взгляды, движения головы...

И вновь для выполнения упражнения мы используем телевизор. Выключите звук и попробуйте определить, что происходит во время дебатов в парламенте, как развивается действие в детективе...

Х А Р И З М А

Овладение искусством правильно обращаться
с людьми ведет к успеху.

Тот, кто хочет правильно обращаться с людьми, должен знать, какие чувства обуревают человека, чего он действительно хочет, что он думает, но не решается или не хочет сказать. Как часто сотрудник говорит «да», а на самом деле думает «нет». Если вы не понимаете язык мимики и жестов, то можете осознать то, что в действительности думал сотрудник слишком поздно, а именно когда он неправильно или с задержкой выполнит данное ему задание. Если ваш руководитель говорит, что хочет обсудить ваше предложение позже, то он действительно так думает или хочет лишь обнадежить вас? Ваша секретарша действительно проявляет интерес к происходящему семинару или принимает в нем участие потому, что вынуждена сделать это?

Тело не умеет лгать, так как невербальная речь зависит не от разума, а от эмоций. Можно научиться произносить речи и даже освоить определенные жесты и мимику, но если они идут не от души, каждый сразу видит, насколько они неестественны. Отсутствует та сила, которая исходит из самой сути человека, отсутствует харизма.

Ноги

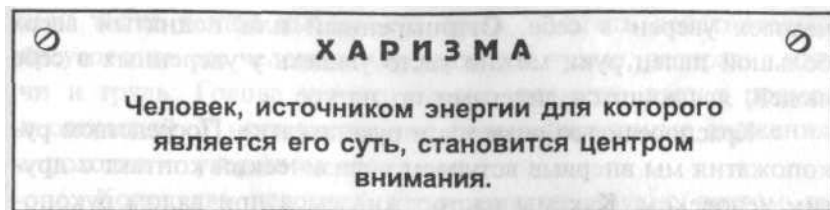
Начнем с ног: я считаю ноги чрезвычайно важным элементом невербальной речи, так как многие люди стараются следить за выражением своего лица и речью, но их выдают ноги. Тот, кто прочно стоит на обеих ногах, занимает устойчивое положение, его ничто не свернет с избранного пути. Ноги символизируют подсознание. На своих семинарах я всегда прошу участников нарисовать дерево. Удивительно, какие только деревья не создала природа: маленькие кустарники и деревья-великаны, все в ней представлено: от кар-

ликовой сосны с причудливо изогнутым стволом до стройного высокого тополя. И какие разные у всех них корни: у многих деревьев вообще нет корней, у некоторых гигантских деревьев вместо корней жалкие кривые отростки, но встречаются деревья, мощные корни которых уходят глубоко в землю. Такие корни щедро питают дерево и прочно удерживают его на земле. К чему я все это рассказываю? Дерево можно сравнить с человеком, а корни символизируют подсознание. И не случайно многие участники моих семинаров рисуют деревья без корней, так как они сами лишены корней или слишком мало заботятся о своих корнях. Однако если нет корней, не поступает и пища (из подсознания), положение неустойчиво и ненадежно.

Выразим эту мысль другими словами: отсутствие прочной связи с почвой автоматически означает отсутствие внутренней уверенности и силы, поскольку нет связи с подсознанием. В результате любая мелочь выбивает из колеи: высказанное мимоходом критическое замечание, легкая перепалка с коллегами, неудачно прошедшие переговоры — все это может сбить вас с ног, если ваше положение неустойчиво.

Доводилось ли вам когда-либо внимательно рассматривать фигурку, являющуюся символом моей философии достижения успеха? Мой символ — это человек, стремящийся к совершенству, фигурка Инь-Ян. Она сбалансирована и всегда сохраняет равновесие, качается, но не падает. Она крепко стоит на ногах и исходит из действительности, из реальной жизни. У такого человека прочная опора, твердая позиция. Он обладает достаточной силой, чтобы защитить себя, ничто не может его опрокинуть. Он символизирует силу и равновесие. Толкни такого человека, он покачнется, но не упадет. Он держит голову высоко поднятой, значит, он оптимистично настроен и уверен в себе. Он видит возможности, предоставляемые ему жизнью, он сознательно строит свою жизнь и может выдерживать нагрузки. Источником его силы является его человеческая суть. Возьмите этот символ как образец для подражания, будьте сильным, обретите внутреннюю устойчи-

вость, тогда ничто не выбьет вас из колеи, тогда вы шаг за шагом будете упорно двигаться вперед. В этом вам поможет философия «успешного пути».



Что является вашим источником энергии? Насколько вы устойчивы? Где находятся ваши ноги, когда вы сидите: они стоят, плотно прижатые к полу, вы кладете ногу на ногу и одна нога болтается в воздухе или вы обвиваете ногами ножки стула? Что делают ваши ноги, когда вы стоите? Вы спокойно стоите обеими ногами, переминаетесь с ноги на ногу, словно под ногами раскаленный пол, вы постукиваете одной ногой, словно очень торопитесь и нервничаете, вы переступаете с пятки на мысок, словно готовитесь вступить в поединок или броситься бежать? Вы всегда стоите, слегка скособочившись и перенося вес тела на одну ногу? Где вообще у вас центр тяжести, ваша суть?

Кисти рук

Что скрывают уста, выдают руки. Руки могут рассказать о человеке очень многое. Человеку, который постоянно прячет руки, есть что скрывать. Если человек кладет руки на стол и поворачивает их ладонями к собеседнику, этим он показывает: «Я полностью открыт, у меня нет задних мыслей, я готов выслушать вас». Если клиент во время разговора с вами сжимает руки в кулаки, он подает вам сигнал о том, что сегодня ваши аргументы его не убеждают, возможно, он также сердится или обижается. Если он барабанит пальцами по столу или по подлокотнику кресла, ясно, что он слушает вас вполуха и ждет, не дождется, когда разговор закончится, поскольку он торопится. В такой ситуации лучше договориться о новой встрече, даже

если он утверждает, что может вам уделить столько внимания, сколько нужно. Неуверенные в себе люди часто держат руки, сжатыми в кулаки и с зажатыми внутрь большими пальцами. Большой палец вообще является показателем того, насколько человек уверен в себе. Оттопыренный или поднятый вверх большой палец руки можно часто увидеть у уверенных в себе людей, являющихся лидерами по натуре.

Красноречивым является и рукопожатие. Посредством рукопожатия мы впервые вступаем в физический контакт с другим человеком. Как мы настораживаемся при вялом рукопожатии. Человек, который крепко жмет нам руку, дает нам почувствовать, что он внутренне силен и уверен в себе, что ему можно доверять.

Как же правильно жать руку, чтобы произвести благоприятное впечатление? Протяните руку и дружелюбно посмотрите человеку прямо в глаза, не позволяйте окружающим в этот момент отвлекать себя. Крепко сожмите руку своего партнера и на мгновение задержите в своей. Этим вы передадите ему ощущение спокойствия и надежности, невербальным языком вы сообщите ему: «Вы можете положиться на меня».

Руки

Скрещенные на груди руки сигнализируют о намерении человека обороняться, это известно каждому, и для понимания этого не требуется богатое воображение: «Я защищаюсь от вас и ваших аргументов, я не подпущу вас к себе». Люди робкие, старающиеся держаться незаметно, имеют привычку плотно прижимать к телу руки, согнутые в локтях. Сильные, уверенные в себе люди держат руки слегка растопыренными или свободно свисающими вдоль туловища. Понаблюдайте как-нибудь, как по-разному ведут себя люди, занимая место за письменным столом; один кладет документы и бумаги прямо перед собой, стараясь занять ими как можно места, другой раскладывает их по всему столу, разваливается в кресле, обозначая таким образом свою территорию и подавая окружающим сигнал: «Мне нужно много места, я — сильный, здесь я начальник».

Осанка

По походке мы понимаем, что этот человек — энергичный и напористый, а тот — вяло плетется по жизни. В большой толпе людей вы можете сразу заметить действительно преуспевающего человека. Он держится прямо, расправив плечи и грудь. Голова у него высоко поднята, взгляд прямой и открытый. У него слаженные целенаправленные движения, а походка — уверенная и упругая.

Когда два человека разговаривают друг с другом вы сразу можете понять, ладят ли они друг с другом или у них напряженные отношения. Хорошие взаимоотношения проявляются в том, как они держатся: стоят лицом друг к другу, смотрят друг на друга, оба держатся прямо, не сутулясь, не пряча рук и взгляда, словно говоря: «Я доверяю тебе, я готов выслушать тебя». При наблюдении за беседующими за круглым столом порой на первый взгляд кажется что между участниками царит полное взаимопонимание, но при более внимательном рассмотрении обнаруживаются серьезные разногласия: один слегка отвернулся всем корпусом от беседующих, другой слегка отодвинул свой стул назад, третий даже не открывает папку с документами...

Представлю вам толкование нескольких типичных поз:

- «Я все знаю лучше вас». — Грудь вперед, голова высоко поднята и слегка откинута назад, человек перекачивается с пятки на носок.
- «Вы меня не убедили». — Руки скрещены на груди, обе ноги слегка расставлены плотно прижаты к полу.
- «Меня это не интересует». - Верхняя часть туловища откинута назад.

Поза точно показывает, что происходит в человеке. Примите разную осанку или сядьте то в той, то в другой позе и обратите внимание, как в зависимости от позы меняются ваши ощущения. Меняются ли ваши ощущения, когда вы стоите, уперев руки в бока, или сидите, положив ногу на ногу и скрестив руки на груди? А теперь поставьте ступни

параллельно друг другу, плотно прижав их к полу, и положив руки на подлокотники. Что вы чувствуете теперь?

Наблюдали ли вы когда-нибудь за влюбленными парочками?

Если между людьми хорошее отношение и они испытывают симпатию друг к другу, вы это сразу заметите: у них одинаковая поза. Обращайте внимание на невербальный язык. Следите за тем, как люди общаются с друг с другом. Учитесь толковать язык мимики и жестов, когда участвуете в совещании, когда обедаете в ресторане; наблюдайте, как знакомятся друг с другом мужчина и женщина. Для этого даже не надо идти в кино.

Каждый человек при помощи своего тела посылает окружающим сигналы, которые те соответствующим образом понимают и реагируют на них.

Взгляд

О значении выражения глаз мы уже говорили. Теперь же речь пойдет о зрительном контакте. Собеседник отводит глаза, устремляет свой взгляд вдаль или следит за работающими вокруг сотрудниками? Значит, он слушает вас в полуха и мыслями далеко отсюда или он размышляет о своих делах. Неприятно также, когда пожимая руку своему собеседнику человек по сути дела не уделяет ему ни малейшего внимания, а смотрит на другого. Это уже не просто бестактно, а оскорбительно: «Я тебя хотя и приветствую, но в упор не вижу!».

Взгляд и выражение глаз говорят о многом. Продолжительный зрительный контакт, даже если при этом не произносится ни одного слова, может означать полное взаимопонимание и согласие; бросая короткие быстрые взгляды, человек подает сигнал, свидетельствующий о внутреннем протесте: «Я не позволю тебе узнать, что думаю на самом деле!».

Я перечислил лишь несколько отправных точек и примеров, позволяющих понять сигналы, посылаемые телом. Решающее значение имеет понимание всех сигналов в совокупности, а не толкование отдельного сигнала. Не надо сразу

думать, что собеседник имеет что-то против вас, если он во время разговора скрестил руки на груди. Возможно, ему не понравилась ваша последняя фраза или у него просто такая привычка, которой не следует придавать большого значения.

Важно, «схватывать» облик целиком и обращать внимание на то, что в нем меняется, когда вы произносите определенные слова или производите определенные действия. Учитывать следует также голос и речь, которые выдают, что на самом деле чувствует и думает говорящий. Итак, решающее значение имеет внешний облик в целом. Каждый способен понимать язык мимики и жестов. Это означает, что и вы, разумеется, неосознанно посылаете сигналы окружающим, используя невербальный язык, и произносите то, что совсем не думаете. Какое впечатление вы производите на окружающих? Взгляните еще раз на вопросник, предназначенный для проведения самоанализа и помещенный в гл. 2. Если окружающие люди воспринимают вас совсем не таким, каким вы сами видите себя, значит, такое различие объясняется по большей части тем невербальным языком, который вы используете, поскольку общее впечатление складывается не столько от произносимых вами слов, сколько от вашего внешнего вида и манеры вести себя.

Подумайте еще раз, что сообщает о вашей личности язык мимики и жестов. Чтобы вы хотели в нем изменить?

Перечислите все элементы, касающиеся невербального языка, которые вы хотели бы улучшить или исправить.

Настоящие профессионалы в области невербального языка по мельчайшим деталям понимают, что происходит на самом деле. Один приветствуя другого, притягивает его к себе, другой, сядя за стол, расстегивает пиджак, левую руку опускает вниз и кладет кисть руки на колено (под столом). Ничто не происходит случайно, отражается все — эмоции, намерения и мысли. Осваивайте этот язык для того, чтобы правильно общаться с окружающими и стать компетентным специалистом в области социальной психологии.

Вы сможете находить правильный подход к окружающим (т. е. общаться с ними на интеллектуальном и эмоциональном уровне), если будете знать, как они себя чувствуют.

Агрессивно настроенного человека необходимо успокоить; человека, пережившего неудачу нужно ободрить и мотивировать, счастливый человек испытывает душевный подъем и его легко воодушевить...

Застигнуть человека в том состоянии, в котором он находится, — один из главных факторов достижения успеха. Если вы обращаетесь к человеку на том языке, который он понимает, вы уже добиваетесь определенного результата. Внушая веру в успех разочаровавшемуся человеку, вы обретаете своего верного сторонника. Харизма и руководство людьми, руководство и невербальный язык тесно связаны.

Усваивать что-то новое, а потом правильно применять свои знания на практике далеко не всегда просто. Особенно поначалу. Человек чувствует себя неуверенно из-за отсутствия опыта и недостаточно развитой интуиции. Непривычно стоять неподвижно, если сложилась привычка все время переминаться с ноги на ногу. Поэтому тренировки с использованием зеркала являются идеальным способом привести в соответствие друг с другом невербальный язык и голос. Вы сами убедитесь, что на начальном этапе при выполнении этого упражнения будете чувствовать себя «не в своей тарелке». Вы будете казаться себе неестественным. Именно по этой причине вам следует сначала тренироваться перед зеркалом до тех пор, пока новая манера вести себя не войдет вам «в кровь и плоть» и не станет привычкой. Только тогда вы добьетесь соответствия внутренних изменений с внешними.

Пан или пропал: решают первые семь секунд

Окружающие делают вывод о человеке на основе первого впечатления: насколько он симпатичный, компетентный и преуспевающий. Эта оценка зависит от вашего внешнего вида и от той ауры, которая исходит от вас. Для того, чтобы произвести первое впечатление вам требуется лишь семь секунд. За это время невозможно сказать что-то умное или запоминающееся. Поэтому на оценку во время первого впечатления

влияет в первую очередь внешний облик. Поскольку наше тело более чем на 90% закрыто одеждой, следует критически взглянуть на свою одежду. Удивительно, как мало люди уделяют внимания своей одежде. Многие мужчины и женщины одеваются небрежно, безвкусно, и часто их одежда не соответствует занимаемому положению.

Человек, знающий себе цену, носит дорогую одежду. В китайских операх по одежде актеров сразу понятно, кто — хороший человек, а кто — негодяй. В средние века у каждого социального слоя населения был свой стиль одежды, по которому сразу узнавали, к какой группе населения принадлежит тот или иной человек. Обращали ли вы внимание, как одеваются люди, добившиеся успеха? Присмотритесь внимательнее, из какой ткани сшита у них одежда, какого она цвета.

А теперь подойдите к зеркалу и рассмотрите себя. Затем ответьте, пожалуйста на следующие вопросы:

- Доверили бы вы тому, кто одет как вы, ту должность, которую вы в данный момент занимаете?
- Какое впечатление производит ваша одежда?
- Производите ли вы в этой одежде впечатление человека авторитетного, консервативного, энергичного, незаметного?
- По вашей одежде видно, что вы - руководитель?
- Представляете ли вы отрасль, в которой работаете, в том числе и сугубо внешне?
- Носите ли вы уже сегодня одежду, более подходящую к той должности, которую вы стремитесь получить в ближайшем будущем?
- Как вы относитесь к внешним атрибутам, указывающим на положение человека в обществе, таким, например, как часы и т. п.?
- Кто является для вас образцом для подражания в том, что касается одежды и внешнего вида?
- Какое впечатление вы хотите производить на окружающих?

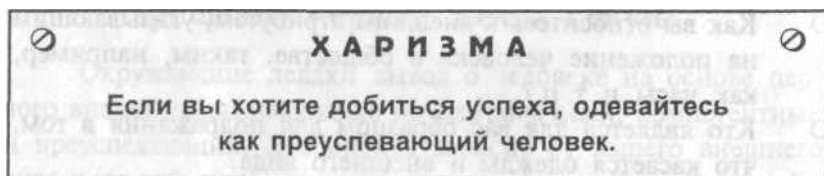
Сила, сияние, исходящие от вас, многогранны. При этом одежда играет далеко не последнюю роль ибо она является

выражением вашей личности. Я хочу коснуться лишь нескольких важных моментов, поскольку эта тема настолько обширна, что ей можно было бы посвятить целую книгу.

Своей одеждой вы показываете, к какой группе населения принадлежите, кого представляете. По одежде менеджера вы можете легко догадаться какую должность он занимает, иногда можно даже понять в какой отрасли он работает. Арт-директор рекламного агентства одевается иначе, чем начальник производственного отдела крупной типографии. Победитель одевается как победитель, неудачник — как неудачник. Важно подбирать подходящую одежду к соответствующему случаю. Тот, кто испытывает с этим трудности, должен, отбросив ложный стыд, проконсультироваться у специалистов.

По одежде можно узнать менеджера, стремящегося достичь успеха: он уже сегодня носит одежду соответствующую должности, на которую он метит.

То, что одежда должна быть безупречной само собой разумеется. В настоящее время костюм не обязательно должен быть черным или темным, законченный вид костюму придает модный галстук. Пиджаки совсем не обязательно должны быть однотонными серыми, черными, или темно-синими. Гардероб делового человека претерпел положительные изменения. Осталось неизменным только требование к качеству. Для тех, кто хочет сделать карьеру, насущной необходимостью являются брюки, которые и после многочасового сидения остаются неизмятыми, и безупречно сидящий пиджак. Не забывайте — на вас смотрят все.



К облику безупречно одетого человека относятся также до блеска вычищенные ботинки с нестоптанными каблуками, длинные носки (выглядывающие из-под брюк голые мужские

ноги, может быть, и кажутся кому-то красивыми, но не на совещании) и настоящий носовой платок из ткани.

Еще наши бабушки говаривали относительно внешнего вида: как внутри, так и снаружи. У человека, который следит за собой, должны быть ухожены руки. Делайте маникюр, наслаждайтесь этой процедурой и гордитесь тем, что у вас бросающиеся в глаза ухоженные руки. И если трехдневная щетина вполне допустима у менеджера рекламного агентства, то даже самый молодой банковский служащий, выглядящий точно также, не может рассчитывать на рост по служебной лестнице.

Волосы для некоторых мужчин являются грустной темой. И все-таки волосам нужно уделять внимание. Неважно, что вы не можете похвастаться роскошной шевелюрой, главное — правильно ухаживать за волосами и иметь пристойный вид. Редкие волосы часто выглядят лучше, если их коротко подстричь, чем пытаться закрывать длинными редкими прядями лысину. Ухоженный и продуманный внешний вид позволяет (подсознательно) сделать вывод и о достаточно высоком культурном и образовательном уровне человека, и это вполне оправдано.

Вы когда-нибудь обращали внимание на то, что очки порой могут придать лицу законченный вид и наоборот — неудачные очки могут скрыть наиболее привлекательные черты лица и изуродовать его? По очкам можно узнать экстравагантного человека, консерватора, человека состоявшегося и занимающего прочное общественное положение. Подходящую оправу часто найти непросто, однако затраты времени на поиски окупаются. Следя за людьми, часто появляющимися на экранах телевизора, обратите внимание, как сильно очки меняют внешность.

Если вы полагаете, что зубы нужны только для пережевывания, то глубоко ошибаетесь. Зубы постоянно привлекают к себе внимание окружающих. Затраты, направленные на то, чтобы иметь безупречные зубы, в любом случае окупаются. Отколовшийся резец или сильно выступающий вперед зуб могут настолько отвлекать вашего собеседника, что он будет невнимательно слушать приводимые вами аргументы. Между тем со-

беседник должен иметь возможность смотреть на ваш рот, не отвлекаясь на криво растущие зубы. Даже самого лучшего ухода за зубами порой недостаточно для того, чтобы предотвратить неприятный запах изо рта. Особенно это касается курильщиков. Существует множество мятных пастилок и жевательных резинок, используя которые можно в любое время добиться свежего дыхания. Если вы после совещания, на котором присутствующим, как и вы сами, много курили, встречаетесь с некурящим клиентом, вы вряд ли добьетесь в разговоре с ним успешного результата, так как в буквальном смысле слова он вас «на дух не выносит». Обращайте внимание на этот фактор, планируя свои рабочие встречи или по крайней мере имейте с собой запасной, не пропахший табачным дымом пиджак.

Выбирать одежду нужно в соответствии с предстоящей ситуацией. Никому не придет в голову отправиться на похороны в светлом костюме. Если вы идете в налоговую инспекцию, видимо, не стоит надевать часы марки «Роллекс». А какие мысли у вас возникнут, если ваш заместитель прикатит на работу на последней модели «Мерседеса» в то время, как торговый представитель вашей фирмы довольствуется более скромной машиной?

Ничто не меняется, меняюсь только я сам

Вы немало потрудились, если дошли вместе со мной до этой последней главы, если ответили на все вопросы и проделали все упражнения. При этом вы довольно много узнали о себе самом и знаете теперь, над чем вам надо еще поработать, в чем вам еще нужно совершенствоваться.

В заключение хочу перечислить пять важных пунктов, которые необходимо учитывать каждому, кто хочет стать харизматической личностью. Принимая их во внимание, проанализируйте, на каком этапе вы сейчас находитесь и какой должна быть ваша следующая цель.

1. Чего я хочу?

Основа всего - это моя цель.

Придать выполняемой работе смысл и с воодушевлением приступить к осуществлению своей мечты, своего представления о цели.

2. Достичь состояния внутреннего равновесия.

Как можно чаще погружайтесь в альфа-состояние.

3. Глаза и лицо должны отражать состояние душевного спокойствия.

Устанавливать контакт с окружающими на физическом, умственном и духовном уровне.

Излучать дружелюбие и спокойствие, вызывать к себе доверие.

4. Говорить глубоким, благозвучным и выразительным голосом.

Голос является отражением вашей личности. Необходимо придавать своему голосу суггестивное свойство, чтобы производить благоприятное впечатление и оказывать воздействие на окружающих.

5. Отдавать постгипнотические приказания.

Побуждать окружающих к действиям, мотивировать их и вызывать у них чувство воодушевления.

Чтобы ваш рецепт достижения успеха оказался действительно удачным, лучше не стоит об этом много распространяться. Часто встречаются люди, которые с улыбкой говорят о работе над собой, а порой пренебрежительно или насмешливо говорят о своих намерениях и целях. Такое поведение может легко посеять в подсознании «новичка» некоторые сомнения, ибо он еще не может опереться на собственный накопленный положительный опыт. Сомнения — это отрицательная энергия, которая мешает сосредоточиться на своей цели и настойчиво двигаться к ней. Сомнения действуют разрушающе. Тот, кто сомневается, теряет надежду.

Поэтому старайтесь защищать себя от ненужных и нежелательных воздействий, так как они не только не идут на пользу, а вредят вам.

Поступайте как женщина, которая не выдает все свои тайны — в этом и есть очарование — не раскрываться полностью. Величайшее очарование в таинственности.

Все достижимо, если вы действительно этого хотите.

«Кто теряет желание стать лучше, тот перестает совершенствоваться».

Следуйте этой мысли Филиппа Розенталя. Цените свое время, заведите дневник успешных дел и радуйтесь любому даже маленькому успеху. Старайтесь быть таким, какой вы есть — человеком с магическим излучением, желания которого можно прочитать по глазам, человеком, умеющим ставить перед собой большие цели и достигать их.

Если мы хотим, чтобы наша Земля — голубая планета — и в будущем была родиной человечества и давала нам шансы для успешной жизни, то ей необходимо как можно больше людей, способных преодолевать трудности и достигать успеха. Может быть и вы, дорогой читатель, относитесь к таким же воодушевленным людям и хотите хоть немного улучшить мир, в который пришли когда-то. В связи с этим я хотел бы рассказать одну небольшую притчу.

Это было в Индии тысячу лет тому назад. Одна собака решила войти в Храм 1000 зеркал. Она поднялась вверх по ступеням, прошла через вращающуюся дверь и увидела 1000 зеркал, а в них 1000 собак. Ее охватил страх и она зарычала — и 1000 собак зарычали ей в ответ. Поджав хвост, она бросилась бежать из храма с мыслью о том, что весь мир полон злых собак.

Некоторое время спустя еще одна собака решила войти в этот же храм. Она также поднялась вверх по ступеням, прошла через вращающуюся дверь и увидела 1000 зеркал и 1000 собак в них. Собака обрадовалась и завиляла хвостом, и 1000 собак в ответ ей тоже завиляли хвостами. Собака покинула храм с мыслью о том, что весь мир полон дружелюбных собак.

**Мир является лишь зеркальным отражением нас самих.
Излучайте сами солнечный свет.
Излучайте солнечный свет и мир ответит вам тем же. Я
желаю Вам много радости и много успехов.**

Вопросы для самопроверки:

1. Что нового вы узнали из этой главы?

2. Что из изложенного в этой главе вам хотелось бы использовать?

3. Какие практические действия для этого вы должны предпринять?

4. План поэтапных действий:

5. Время, отводимое на реализацию каждого этапа:

6. Контроль за выполнением плана и подведение итогов:

Содержание

Предисловие Брайана Трейси	5
Предисловие автора	8
Слова благодарности.....	11
Вступление	12
1. Что такое харизма?	19
Харизма делает жизнь легче и приятнее.....	22
Харизма и воодушевление.....	25
Харизма и способность увлекать за собой	29
Харизма и мотивация	31
Харизма и власть	35
Харизма и выражение признательности или благодарности	37
Харизма и успех	40
Харизма и управление людьми.....	43
Харизма и сила убеждения	44
Харизма и межличностные отношения	47
Харизма или псевдохаризма	49
Можно ли овладеть харизмой?.....	50
Никогда не поздно	51
Вопросы для самопроверки	53
2. Харизма как объект исследования	55
Головной мозг — центральный пульт управления...	55
Мышление — это биоэлектрический процесс	57
Развитие свойств характера.....	60
Структура сознания.....	61
Левое и правое полушария головного мозга	63
Производительность головного мозга	67
Человек как единое целое.....	68
Сознание против подсознания	70

Да здравствует разум!	72
Подсознание — наш персональный компьютер.....	75
Сила мыслей.....	82
Вера свернет горы.....	89
Знание — сила: ясность целей.....	91
Власть произнесенного слова.....	96
Программировать себя и других при помощи гипноза	97
Суггестия	101
Вопросы для самопроверки	106
3. Харизма в профессиональной жизни.....	107
Опыт древнегреческих школ красноречия	107
От риторики к психологии продаж	111
Излучение, исходящее от харизматических личностей	120
Новый тип менеджера	125
Мягкая манера добиваться.....	128
Управление людьми	134
Влияние на мысли и дела других людей.....	143
Обязанности образца для подражания.....	150
Так руководят преуспевающие люди	154
Вопросы для самопроверки.....	165
4. Харизматические качества можно развить.....	167
Так вы станете харизматической личностью	169
Без желания нет цели и нет представления!	179
Препятствия для проявления харизмы: сомнения, страх и тому подобное.....	183
Позитивное мышление	188
Альфа-тренинг	197
От чего вы хотите избавиться	212
Самовнушение.....	214
О магии зеркала	221
Программировать себя и других	223
Ваш голос — звуковая визитная карточка	226

Психологические упражнения	
для развития голоса	230
Умение внимательно слушать	235
Чтобы глаза говорили	236
Взгляд и внушение	240
Сила в спокойствии	241
Воодушевление и страсть	248
Тело не лжет	250
Ничто не меняется, меняюсь только я сам.....	262
Вопросы для самопроверки	266

Энкельманн Николаус Б.

Харизма.

В настоящее время едва ли можно добиться успеха, не обладая харизматическими способностями. Поэтому взяв курс на достижение успеха, воспользуйтесь рекомендациями автора. Любая цель достижима, если человек действительно этого хочет! Прочитав книгу, вы осознаете, чего действительно хотите, ибо только полное сосредоточение на поставленной задаче приводит к цели. Вы лучше узнаете себя, упрочите свои сильные стороны, избавитесь от недостатков и, возможно, даже обнаружите у себя новые, совершенно неведомые прежде, способности.

Следуя рекомендациям автора вы, шаг за шагом, будете развивать у себя харизматические способности и таким образом придадите своей личности притягательное сияние, ведь харизма - это в большей степени способность направлять внимание окружающих на себя и удерживать его.

Научно-популярное издание

Николаус Б. Энкельманн

Харизма

**Личностные качества как средство достижения успеха
в профессиональной и личной жизни**