

Оглавление

Введение	11
Глава 1. А вдруг все узнают, кто я на самом деле?	17
Глава 2. Я боюсь ставить цели	35
Глава 3. Я не верю, что могу добиться успеха	49
Глава 4. Я не хочу, чтобы меня считали высокомерным человеком	67
Глава 5. Я никогда не прошу о помощи	79
Глава 6. Я боюсь говорить «нет»	94
Глава 7. Я до смерти боюсь выступить перед публикой	109
Глава 8. Я ненавижу звонить по телефону	126
Глава 9. Я не хочу выглядеть глупо	143
Глава 10. Я все время беспокоюсь о том, что подумают другие	155
Глава 11. Я боюсь просить о том, чего хочу	172
Глава 12. Я не знаю, что такое отдых	188
Благодарности	204
Об авторе	206

Введение

Страх — это не только обливаться холодным потом, дрожать за свою жизнь или с криками бежать прочь, не разбирая дороги. Страх часто появляется, когда речь заходит об успехе.

— «Я не могу отказаться от этого предложения. Меня слишком пугают возможные последствия».

— «Я боюсь, что обо мне скажут что-то не то».

— «Я не могу допустить, чтобы кто-то об этом узнал, это слишком страшно!»

— «Я просто не могу этого сделать!»

Страх скрывается за многим в нашей жизни, и для того, чтобы добиться успеха, нужно найти способ с ним бороться. Найти, где он прячется, и искоренить его.

Пока мы маленькие, нас кто-то всегда поддерживает, ободряет и подталкивает вперед, побуждая действовать и развиваться. Но взрослый человек нередко позволяет себе остановиться в развитии, снизить темп жизни, уйти в застой. Мы принимаем как данность то, как живем, и отдаем бразды правления страху.

До того как начать работу над этой книгой, я всерьез не задумывалась, насколько страх способен мешать успеху. Мне казалось, что большинство окружающих не так уж подвержены страху. Тем не менее, оглядываясь на многолетний

опыт коучинга и помощи людям в достижении желаемого в личной и профессиональной жизни, я проанализировала эти сеансы и поняла, что на самом деле у многих страх очень сильно сказывался на успехах.

Тогда я подумала: вот бы кто-нибудь собрал всю эту полезную информацию в одной простой и понятной книге (мы же все мегазанятые люди), которая бы впиталась в сознание быстрее, чем пролитое вино в ковер, и на подсознательном уровне помогла усвоить замечательные идеи, как справиться со страхами, саботирующими ваш успех.

Не торопитесь отложить эту книгу и заявить, что вы бесстрашный супергерой, который способен достичь чего угодно. Мне не раз доводилось общаться с успешными предпринимателями, которые вдруг осознавали, что тоже прячутся за множеством иллюзий в самые неподходящие моменты. Когда вы понимаете, как страх тайком устраивается у вас в сознании и разрушает успех, становится жутко. Согласитесь, стоит потратить немного времени на чтение ради своего успеха!

Итак, как вы будете читать мою книгу. («Надо же, — думаете вы, — это всего лишь „Введение“, а она уже раскомандовалась!») Это нормально, я часто встречаю такую реакцию. Но я не собираюсь напрасно тратить один из самых ценных ваших ресурсов — ваше время. Давайте сделаем так, чтобы вы из него извлекли максимум пользы. Идет? Да, я обычно говорю прямо!

Когда я работаю с людьми, будь то индивидуальные консультации или групповые тренинги с несколькими сотнями участников, то обязательно задаю домашние задания. Вам ведь надо прикладывать усилия к тому, что для вас важно в жизни, так? Итак, в каждой главе я обязуюсь:

- избегать специальных терминов;
- давать *реальную* информацию из жизни;
- давать *реальные* решения, которые точно помогут изменить ваши шансы на успех (и вашу жизнь).

А от вас, в свою очередь, я жду одного: если я прошу выполнить небольшое упражнение, вы его выполняете. Я исхожу из следующих предположений:

- вы очень занятой человек;
- у вас мало свободного времени;
- вы не собираетесь жертвовать общением, то есть у вас есть жизнь помимо работы, и вы хотите видеть эту жизнь и жизнь своих близких полноценной.

Учитывая все это, я ставлю себе целью давать такие задания, которые впишутся в самый напряженный график жизни. Так что если вы прочитали главу, окажите себе услугу и сделайте домашнее задание.

Как устроена эта книга

Каждая глава — это набор примеров, упражнений и советов, а главное — результатов, на которые вы можете рассчитывать, чтобы тоже добиться успеха в работе. Главы структурированы так, чтобы читать и использовать их было легко. Чтобы эта книга вам помогла, нужно будет и делать упражнения, и следовать советам. Итак, каждая глава — путь преодоления очередного страха и состоит из четырех разделов: С-Т-Ра-Х.

Раздел 1: С — страх.

Раздел 2: Т — тренинг и примеры.

Раздел 3: Ра — работа над собой.

Раздел 4: Х — хорошие результаты.

Теперь обо всем по порядку.

Раздел 1. С — страх

Не всякий страх — клыкастое чудовище, которое бросается на вас и ревет: «Я большой злобный страх, и я разрушаю ваш успех!» Некоторые страхи прячутся в подсознании и действуют исподтишка, поэтому их трудно бывает заметить и понять, что они собой представляют. И если у вас нет возможности работать с личным коучем, вы можете так и не испытать того озарения, когда клиенты мне говорят: «Поверить не могу, что это мешало мне добиться успеха!» Как и многие препятствия в жизни, страхи намного легче преодолеть, когда вы знаете, что они существуют. Поэтому в начале каждой главы я объясняю, в чем суть того или иного страха, как он проявляется, как мешает вашему успеху и как-то могут быть его последствия.

Раздел 2. Т — тренинг и примеры

Может быть, вам некогда читать книгу. Возможно, у вас тяжелый день, и вам предстоит ответственный доклад или новая задача, которая вас пугает. Примеры трудностей, с которыми сталкивались другие люди, наглядно показывают, как страх проявляется в нашей жизни, и помогают понять, как он может влиять на ваши успехи. Так что если вам не хватает времени, чтобы читать главу целиком, просмотрите только этот раздел — наскоро «перекусите», чтобы справиться с трудной ситуацией. А позже вернетесь к главе и обстоятельно проработаете «обед из трех блюд», чтобы раз и навсегда выбросить этот страх из вашей жизни.

Я привожу в книге упражнения, многократно опробованные на коуч-сессиях с клиентами. Они реально помогают

усвоить естественный подход к мышлению, работе и саморазвитию, а заодно понять, чего вы на самом деле хотите от жизни. А еще упражнения иллюстрируют идеи, которые мы задействуем, чтобы вы сами их испробовали на практике. Это все ужасно интересно: жду не дождусь, когда вы приступите к чтению!

Раздел 3. Ра — работа над собой

Легко и приятно рассуждать о том, чего вы хотите достичь в жизни, и замечательно понять, что именно вы делаете не так. Но от этих рассуждений мало пользы, если вы не предпринимаете активных действий. Этот раздел каждой главы поможет вам закрепить упражнения, чтобы вы не прекращали работу над собой. Он поможет вам повысить шансы на успех и не останавливаться на достигнутом.

Раздел 4. Х — хорошие результаты

Здесь мы рассмотрим, на какие результаты вы можете рассчитывать, если будете действовать, а также (что менее вдохновляет) что может случиться, если вы и дальше будете бездействовать. Это очень сильная мотивация — знать, на что вы соглашаетесь. Поэтому в финальной части каждой главы мы посмотрим, что произойдет, если вы победите страх, и с чем вы останетесь в противоположном случае.

Чем особенно хороша эта книга? Если вы ее взяли в руки, потому что боитесь выступить перед публикой или чрезмерно беспокоитесь о мнении окружающих, это нормально. дочитывайте „Введение“, чтобы понять, как она устроена, и вперед! Я советую прочитать главу 1, потому что в ней есть

замечательное упражнение, которое может изменить вашу жизнь. А потом читайте только те главы, которые вам нужны. Впрочем, возможно, в процессе вы осознаете, что страх часто прячется и маскируется. Не все страхи одинаковы. Не все вырастают величиной с небоскреб и бросаются на вас, едва вы делаете шаг на улицу. Некоторые из них работают у вас в голове каждый день, и вы настолько к ним привыкли, что не отличаете их шепот от своего внутреннего голоса. Если такие страхи прячутся на вашем пути к успеху, стоит вернуться к первой главе и внимательнее изучить книгу.

И еще у меня к вам три просьбы:

- Делайте упражнения. Даже если вы заглядываете в книгу только перед сном, читаете ее в дороге, падаете с ног от усталости и мечтаете оказаться где-нибудь подальше, но отчаянно ищете решение, я вас уверяю: я придумала очень простые и понятные упражнения, потому что представляю, сколько всего у вас в мыслях, и знаю, что вам нужны простые решения.
- Не будьте к себе слишком строги. Мы гораздо более снисходительны к окружающим, чем к самим себе. Эта книга — ваш коуч, который поможет вам работать над собой так, как вам, возможно, прежде не приходилось. На глубинном уровне это способно на самом деле изменить ваши шансы на успех. Криками и руганью ничего не добиться — так не ругайте себя.
- Верьте, что с помощью этой книги вы можете измениться, потому что я вас в этом поддерживаю. Вперед!

Глава 1

А вдруг все узнают, кто я на самом деле?

С — страх

Разве страшно признаться, кто вы на самом деле? Очень часто мы скрываем, чего действительно хотим, кто мы и что в жизни нам доставляет удовольствие, потому что боимся, что окружающие нас не одобряют. И почему это становится препятствием к успеху? Потому что если вы не можете честно признаться, что отпуск вашей мечты — лежать дома на диване, что вы обожаете кошек, что дети — самая большая радость в вашей жизни, что вы любите собирать модели самолетов, или вязать на спицах, или всегда мечтали прокатиться на «Восточном экспрессе», то как вы можете честно признаться, что вам на самом деле вовсе не хочется быть в совете директоров своей компании (или что вы на самом деле мечтаете попасть в совет директоров)?

А когда вы *получаете* от жизни то, чего хотите, как вы намерены это *сохранить*, если постоянно сомневаетесь и оглядываетесь на других: «А вдруг все узнают, кто я на самом деле?»

Чтобы понять, откуда берутся препятствия на пути к успеху, посмотрим сначала, чего вы хотите от жизни. Почему

мы не достигаем такого успеха, который бы нас радовал и вдохновлял? Часто дело в том, что мы стремимся не к тому, чего хотим на самом деле, выбираем цели и планы, которые нам диктуют окружающий мир и другие люди, а не наши собственные ценности, интересы и желания.

Если вы работаете в офисе, предполагается, что вы мечтаете подняться по карьерной лестнице. Если у вас свое дело, предполагается, что вы хотите превратить его в глобальную империю с филиалами по всему миру. Вы ведь хотите стать миллионером? Каждый об этом мечтает, разве не так?

Но если вы стремитесь к настоящему успеху, вам нужно уверенно и четко сказать: «Я хочу вот этого» — и не беспокоиться о том, что подумают другие. Да, это легче сказать, чем сделать (и тут вам поможет глава 10). Чтобы прийти к успеху, не сопротивляйтесь своей натуре. Прекращайте прятаться за маской, которая соответствует либо чужим ожиданиям, либо вашим представлениям об этих ожиданиях.

Если вы живете не в согласии со своей натурой, это мешает вам достичь успеха. Вы обнаруживаете, что заняты тем, чем не хотите заниматься, делаете то, что вам не доставляет удовольствия, и все это ради целей, которые для вас ничего не значат. В вашей жизни недостает радости, увлеченности и страсти. Те, кто по понедельникам вывешивает в соцсетях статус «Ура, до выходных осталось пять дней!», скорее всего, живут в конфликте со своей натурой. Они заполняют рабочие дни деятельностью, которая их не вдохновляет и не удовлетворяет. Они зарабатывают деньги — и все.

В современном мире мы каждый день, с момента пробуждения и вплоть до того, как заснуть вечером, получаем новую информацию. Даже по дороге на работу мы

окружены информацией, которая воздействует на наши чувства. Мы в любой момент можем узнать, что ел на завтрак человек на другом конце мира: папайю на пляже или овсянку на палубе своей яхты. Можем посмотреть видео: какими безумными способами люди добираются на работу или в каких красивых уголках мира живут. У кого-то в интернете обязательно все лучше и больше, чем у вас: машина быстрее, дом красивее, телевизор шире, туфель больше, волосы пышнее, кошелек толще. И нами как потребителями постоянно манипулируют, чтобы мы не переставали покупать, верить и желать. Жутко, не так ли? Неудивительно, что так трудно понять, чего вы на самом деле хотите от жизни. Иногда трудно даже осознать, что вы крутитесь в этом колесе.

Т — тренинг и примеры

Я часто спрашиваю слушателей: «Кто в этом зале хочет иметь „феррари“?» Как вы думаете, какой ответ я получаю? Лес рук? Несколько голосов: «Да, давайте ее сюда!»? Какого ответа вы ожидаете?

В моей практике обычно руку поднимают один-два человека. И тогда я спрашиваю этих немногочисленных смельчаков, которые отважно помахивают рукой около уха: «Если вы действительно хотите „феррари“, то почему так неуверенно в этом признаетесь? Не тянете руку к потолку, не прыгаете на стуле, как в первом классе, когда знаете ответ и хотите, чтобы учитель спросил именно вас?»

Видите ли, когда вы действительно хотите «феррари», это настоящая страсть — внутренний стимул, который вы чувствуете каждой клеточкой. Стоит вам услышать возжеленное

название или увидеть фотографию автомобиля вашей мечты, и вас переполняют возбуждение и любопытство.

Но ни разу, когда я приводила этот пример, я не видела у якобы мечтающих о «феррари» такого возбуждения, такой страсти, такого напряжения чувств, которое не дает усидеть на месте: «Я сейчас лопну от любви с первого взгляда, если мне не разрешат высказаться в эту же наносекунду!»

Вот как выглядит настоящая страсть, дорогой читатель. Вам нужно понять, каковы ваши цели и внутренние стимулы, и обрести уверенность, чтобы быть собой, не притворяясь. Узнайте, что заставляет вас чувствовать такую полноту жизни, что вы, еще не дочитав эту фразу, замечаете, как ваше сердце колотится быстрее, губы раскрываются в улыбке и вы начинаете фантазировать о результатах. Вот это страсть. Вот это цель. Но слишком часто мы скрываем то, чего хотим на самом деле, и то, кем являемся, ради окружающих. И потому достигаем только тех результатов, которых от нас хотят другие.

Однажды на коуч-сессии клиентка, выполнив одно из упражнений, которые приводятся далее, выяснила, к своему ужасу, что у нее в списке приоритетов хобби выше, чем муж. И это было не так однозначно, как кажется. Совместными усилиями мы выяснили, что она ничего не делала ради того, что на самом деле имело для нее ценность: не уделяла достаточно внимания этому важному для себя хобби, постоянно игнорировала и подавляла внутренние стимулы, которые помогали ей чувствовать полноту жизни. Но когда она осознала, какие ценности для нее значимы, то смогла кое-что изменить — и заметила существенные улучшения во всех сферах жизни. Она не делала выбор между мужем и хобби. И конечно, ее список приоритетов не означал, что

она не любит супруга. Но ей важно было осознать те ценности, которые составляют ее личность, и понять: игнорируя их, она не чувствует себя счастливой, живой, а это в свою очередь сказывается на многих других сторонах ее жизни и работы.

Как вы убедитесь, читая книгу дальше, не все страхи нападают на вас среди ночи с воплями и не дают уснуть до утра. Некоторые действуют украдкой, иногда мы даже не подозреваем об их существовании. В каком-то смысле они опаснее прочих: ведь если мы знаем свой страх в лицо, то можем хотя бы избегать его. А если вы не знаете, что испытываете перед чем-то страх, то и бороться с ним не получается.

Упражнение. Мои ценности

Это первое упражнение даст вам огромное количество информации о себе, которая пригодится не только для того, чтобы лучше понять, кто вы и чего хотите в жизни (и добиться этого), но и для многого другого. Эти знания способны оказать влияние на все аспекты вашей жизни.

Прежде всего выясним, что для вас важно. Для этого вам не понадобится описывать свои представления об идеальной жизни. Забудем о внешнем мире и подумаем только о вас. Что для вас важно?

Помните, я говорила, что в книге будут небольшие задания? Это как раз одно из них. Я пользуюсь этим упражнением каждый день. Оно изменило жизнь множества моих клиентов и для вас может стать как раз тем поворотным моментом, который навсегда изменит ваше мышление. Так что возьмите сейчас ручку и лист бумаги. Это одно из немногих упражнений в книге, для которых потребуется время,

но я вам обещаю, что оно будет очень интересно, заставит вас задуматься и, возможно, сразу отразится на ваших успехах, так что стоит попробовать, верно? Вдруг к вам придет озарение, которое изменит всю вашу жизнь? (Кстати, совсем недавно я предложила это упражнение одному клиенту, и мы за час разобрались с тем, что мучило его годами!)

1. Устройтесь поудобнее, подумайте и перечислите все, что для вас важно в жизни. Этот список никому не придется показывать. Не надо объяснять свой выбор. Если вы включите в этот список детей, но не мужа (или жену), это ваше дело, и никто вас за это не осудит. Потом выберите из написанного десять пунктов. Ниже я привожу свой список — можете взять его за образец. Не обязательно ваш список будет похож — пишите о чем хотите.

Например, для меня важны карьера, путешествия, семья, успех, друзья, деньги, увлечения, культура, работа, отдых, спорт, здоровье, физическая активность, социализация, финансы, писательство, садоводство, чтение, музыка.

Нарисуйте такую табличку и впишите в каждую строчку первой колонки свои пункты — в любом порядке:

Семья	
Отдых	
Развлечения	
Работа	
Помощь другим	
Путешествия	
Создание книг	
Прогулки	
Общение с людьми	
Деньги	

2. Теперь сравните эти пункты между собой попарно. Например, если бы вам пришлось выбирать, вы могли бы обойтись без семьи или без отдыха? Если вы не смогли бы отказаться от семьи, тогда семья получает один балл, а отдых — ноль. Смогли бы вы обойтись без семьи или без развлечений? Если вы не обойдетесь без развлечений, то развлечения получают один балл, а семья — ноль. Это не значит, что с вашей семьей или с вами самим что-то не так. Не вздумайте себя упрекать. Этот список никому не надо будет показывать, вы его составляете для себя и только для себя, чтобы увидеть, что для вас важно в жизни. Если вы поставили семье ноль баллов, это не значит, что она для вас неважна. Вы просто определяете, какое место она занимает в вашей системе приоритетов. Итак, запомните: никакого чувства вины, только честность. Прислушайтесь к своей интуиции и пишите чистую правду!

Семья	1
Отдых	0
Развлечения	
Работа	
Помощь другим	
Путешествия	
Создание книг	
Прогулки	
Общение с людьми	
Деньги	

3. Проработайте так всю колонку, сравнивая первый пункт с третьим, четвертым и так далее. Я сравниваю семью и развлечения, семью и работу, семью и помощь другим, а у вас собственный список. Повторите для каждого пункта.

У вас получится табличка вроде этой:

Семья	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Отдых	0	0	0	0	1	1	1	1	1
Развлечения	0	1	1	1	1	1	1	1	1
Работа	0	1	0	0	1	1	1	1	0
Помощь другим	0	1	0	1	1	1	1	1	1
Путешествия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Создание книг	0	0	0	0	0	1	1	1	0
Прогулки	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Общение с людьми	0	0	0	0	0	1	0	1	0
Деньги	0	0	0	0	1	0	1	1	1

4. А теперь суммируйте баллы по каждому пункту. Эта информация поможет понять, каковы ваши приоритеты. Скажем, в нашем примере главные ценности — семья, развлечения и помощь другим, потому что семья получает девять баллов, развлечения — восемь, а помощь другим — семь.

Важно знать первую десятку ваших жизненных ценностей, но еще важнее выявить из них три главные, которые наиболее сильно воздействуют на вашу жизнь. В нашем примере отдых и деньги получили по четыре балла, то есть они не настолько значимы, как первые три ценности. Однако они присутствуют в списке, и это поможет осознанно учитывать их в жизни. Вы непременно столкнетесь с ситуациями, когда этим ценностям надо будет воздать должное: например, я хочу совершить крупную покупку и готова ради этого много работать. Но не забуду об отдыхе!

Да, страшно признать: «Это мои приоритеты». Но ведь надо же с чего-то начинать? Вы замечали, что одни люди ходят с потухшими глазами, будто у них внутри перегорела

лампочка, в то время как другие словно светятся изнутри, сияют и полны жизни? Часто это упражнение приносит неожиданные открытия. Человек обнаруживает: то, что он считал главной ценностью в своей жизни, оказывается не так высоко в списке его приоритетов. Осознав это, вы получаете возможность жить полноценной жизнью.

Я прекрасно понимаю, что вы чувствуете, если, выполнив упражнение, обнаружили, что все не так просто, как вам казалось. Но это значит, что вы уже сделали шаг к преодолению страха: решились узнать, что для вас по-настоящему важно. Так что, если вы еще не выполнили упражнение, найдите на него десять минут именно сегодня. А потом посмотрим, что получилось и что эти результаты значат для вас.

Итак, что вы думаете о своих ценностях после этого упражнения? Какие чувства испытываете? Соотносятся ли эти приоритеты с тем, как вы сейчас живете? Чувствуете ли вы уверенность и радость от того, что у вас именно такой дом, именно такая машина, именно такая работа, именно такие коллеги, как вы хотите? Чувствуете ли вы, что заняты своим делом, важным и полезным для тех, чье мнение цените? Чувствуете ли вы, что вас окружают люди, которые о вас заботятся и поддерживают вас? Рады ли вы каждому новому дню? Если да — поздравляю, значит, ваш страх, скорее всего, из тех, что легко распознать. Но я бы не советовала пропускать другие главы. Думаю, всегда полезно узнать больше даже о том, что, казалось бы, вам хорошо известно, потому что обязательно найдутся другие точки зрения и новая информация. Если же ваши ценности расходятся с вашим образом в жизни, подумайте: чего вам не хватает?

Ра — работа над собой

Чтобы помочь самим себе, вы должны обрести внутреннюю уверенность и побороть чувство, будто вам на самом деле *необходимо* скрывать то, что для вас по-настоящему ценно. Не прячьте от себя свое истинное лицо: оно прекрасно, оно такое, каким и должно быть, и если вы хотите добиться реального успеха в жизни, то вам нужно видеть в себе это лицо. Только так вы перестанете сомневаться в своих истинных желаниях и стремлениях и будете ими гордиться. И тогда вы, что бы ни случилось, сможете себя спросить: «А соответствует ли это моей натуре?» Задавать себе такой вопрос — полезная привычка.

Если вы сейчас посмотрите вокруг, то, наверное, увидите много хорошего, множество вещей, которые должны бы доставлять вам радость. Но почему-то это не так, и причина, возможно, в том, что вы испытываете очень распространенный страх быть собой. Чтобы сказать: «Вот это для меня важно, вот этого я хочу», нужны немалая смелость и уверенность. Одна из причин, по которым вы не достигаете желаемого, — то, что вы боитесь показать миру, чего хотите на самом деле. А когда вы получаете от жизни то, чего хотите, уже само осознание того, что это для вас важно и ценно, придает уверенности и сил, чтобы сохранить достигнутое. Возможно, вам для этого пригодятся советы и из других глав. Тем не менее, когда вы уверенно можете сказать о достигнутом: «Это я, это мое», это уже повод для гордости.

Если вы хотите реального успеха, будьте готовы сказать: «Это мое. Вот чего я хочу». В следующем разделе этой главы вы увидите: если вы ставите конкретные цели, соотнесенные с вашими ценностями, их проще достичь. Вы сосредоточиваетесь на том, чего хотите, и не обращаете внимания на страх.

Сейчас ответьте для себя на несколько вопросов о своих желаниях, а потом придумайте свои — чем смешнее и фантастичнее, тем лучше! И вы увидите, читая книгу, что каждая глава добавляет новые навыки, приемы и упражнения, которые действительно помогут вам настроиться на успех.

- Хотите управлять глобальной коммерческой империей?
- Хотите быть в совете директоров?
- Хотите участвовать в родительском комитете?
- Хотите петь в любительском хоре?
- Хотите работать в магазине в своем районе?
- Хотите стать автором бестселлеров?
- Хотите собственный самолет?
- Хотите возглавлять успешную компанию?
- Хотите основать собственный благотворительный фонд?
- Хотите петь на футбольном стадионе?

Никто не имеет права говорить вам, кто вы, кроме вас. Но если вы сами себя не определите, мир сделает это за вас. Подумайте над вопросами, на которые вы хотели бы получить ответы.

Х — хорошие результаты

Когда вы не боитесь быть собой, когда вы в согласии со своей натурой и своими ценностями, то живете счастливой и полноценной жизнью. И чаще улыбаетесь. Помните, я начала главу с вопроса: «Кто хочет „феррари“?»

Так чего *вы* хотите? Какие идеи у вас возникли, когда вы читали предыдущий раздел? Очень часто мы, слыша вопрос о своих желаниях, включаем автопилот. На мастер-классах и тренингах я получала такие ответы:

- хочу объехать весь мир;
- хочу рассчитаться с ипотекой;
- хочу быть директором глобальной корпорации;
- хочу спорткар;
- хочу зарабатывать много денег.

Но когда я прошу рассказать об этом желании подробнее, мало кто может это сделать.

Одна предпринимательница сказала, что хочет больше зарабатывать. И я спросила: насколько больше?

- Ну, понимаете, намного больше, — был ответ.
- Намного — это на сколько? — уточнила я.

Она явно задумалась. Остальные участники смотрели на нее и первые секунды гадали, что у нее на уме, а потом — это было заметно — переключились на себя и стали глубже обдумывать собственные цели и желания. Я видела, что женщина никак не может сформулировать ответ, и стала задавать наводящие вопросы.

- На что вы хотите потратить эти деньги?
- Хочу отдохнуть, я пять лет не была в отпуске.
- Хорошо. И куда вы хотите поехать?

Она рассказала, что мечтает поехать в морской круиз.

- А какую возьмете каюту: с видом на море или без окон?
- С видом на море! — воскликнула она. («Сдвинулись с мертвой точки!» — порадовалась я.)
- Люкс или просто с балконом?
- Да ну, зачем люкс? Не будем же мы все время сидеть в каюте. («Совсем сдвинулись и поплыли!»)
- А еще куда-нибудь хотите в отпуск? — спросила я.
- А как же! Я бы с удовольствием отвезла всю семью, всех родных в Португалию.
- На одну неделю или на две? — спросила я.
- На одну, за две мы переругаемся!

Таким образом она постепенно выстроила себе картину: сколько денег она хочет заработать и на что их потратить — и загорелась настоящим желанием. А если бы она не уделила время, чтобы обдумать и понять, чего хочет она сама, то вполне могла бы поставить перед собой цель, не соответствующую ее натуре. Если бы она ориентировалась на внешний мир, мир телешоу и Facebook, то могла бы придумать себе идеальный отпуск на Лазурном берегу, куда надо лететь на частном самолете. Эта цель ее бы не мотивировала и была бы недостижима.

Кстати, с удовольствием замечу, что с тех пор на страничке в Facebook у этой предпринимательницы весь год появляются фотографии из путешествий!

Как мы увидели на этом примере, нужны конкретные цели, чтобы чего-то достичь в жизни. И от ваших ценностей зависит, как эти цели будут выглядеть. Это основа вашего успеха.

А еще я видела, как сказывается на успехах человека то, что он *не* гордится тем, какой он есть. Один предприниматель рисковал здоровьем, семейной жизнью и даже бизнесом, потому что скрывал от коллег и клиентов, что у него есть дети. Можно подумать, что иметь детей — это преступление. И потом: как это могло повлиять на его детей? Какой пример это им подавало?

Когда мы проработали эту проблему, он понял, что абсурдно продолжать этот обман. Да, действительно был риск, что его бизнес разорится, потому что клиенты привыкли, что он на связи круглые сутки семь дней в неделю. Но этот человек обнаружил, что выбор за ним: держаться за таких клиентов или изменить ситуацию и найти новых клиентов, которые будут уважать его право на личную жизнь. Это страшно по очевидным причинам, однако благодаря эффективной поддержке и правильным действиям этот предприниматель

научился думать по-новому. Он переосмыслил свои убеждения, чтобы учитывать в работе свои главные ценности и ставить перед собой цели, ведущие к счастливой личной и профессиональной жизни.

У меня тоже есть опыт такого переосмысления убеждений.

Я страдаю аутоиммунными заболеваниями. Я об этом рассказываю не для того, чтобы вы меня пожалели. Дело в том, что в 2013 году, вернувшись к работе после полутора лет, проведенных в темной палате на обезболивающих, я должна была для себя решить, рискну ли я поставить под угрозу свой бизнес, честно сказав, что не могу работать полный день, или солгу о своих возможностях. Как коуч я знаю, о чем люди говорят и о чем умалчивают. И я оценила реальный риск: в деловом мире меня сочтут слабой, если я признаюсь, что больна (действительно, некоторые придерживаются такого мнения!). Но я осознала также, что позволить этому обстоятельству превратиться в страх — ничуть не менее реальный риск.

Я хотела выяснить, насколько деловой мир позволит мне быть собой. Страшно ли мне было? Конечно. Я не робот. Но мы все должны себя пересиливать. Вспоминать о том, какой страх я испытывала, мне как коучу важно и полезно, чтобы помогать клиентам справляться с их страхами. За много лет я научилась разным способам борьбы со страхом; это преодоление важно, чтобы развиваться и добиваться большего от себя и от жизни.

С тех пор как у меня обнаружили проблемы со здоровьем, я тяжело переношу длительные перелеты, и больше радости мне доставляет путешествие по Европе в трейлере. И вот я на Всемирной неделе предпринимательства публично призналась, что больна и что люблю путешествовать в трейлере. После этого выступления ко мне подошло ничуть

не меньше людей, чем в прошлые годы. Я получила ничуть не меньше предложений, заказов и возможностей и ничуть не меньше положительных отзывов. Да, быть собой страшно, но я не могу быть кем-то другим. Если я хочу искренне чувствовать себя счастливой и быть довольной своими достижениями, это единственный вариант. Успеха проще достичь, если вы не надеваете маску, которую нужно постоянно поддерживать. Только представьте, сколько у вас высвободится энергии, которую вы сможете направить на достижение успеха в работе, если справитесь со страхом и найдете силы сохранять верность себе.

Поступили бы вы так же? Смогли бы?

Многие психологические исследования показывают, что в толпе люди не заступаются друг за друга: групповое сознание доминирует над индивидуальными взглядами и ценностями. Никто не хочет выделяться. Но когда вы обрели свои ценности, когда вы в них уверены и учитываете их, формулируя свои цели, то понимаете, что поступаете правильно, и движетесь к результатам, которых хотите достичь. Вы все равно будете попадать в пугающие ситуации, но у вас уже будет уверенность, необходимая для того, чтобы с ними справиться, потому что ожидаемые результаты перевесят страх. Разве это не замечательно?

Не хочу показаться легкомысленной. Честно признаюсь, что при подготовке к выступлению на Неделе предпринимательства я не раз себя спрашивала: не совершаю ли я карьерное самоубийство, признавая, что люблю трейлеры и что мне требуются отдых и лечение? Я несколько раз репетировала свою речь перед мужем. Один раз даже детей попросила вытерпеть репетицию. (Уверю вас, целый час слушать, как

мать говорит, — это серьезное испытание для подростков!) Мне нужно было услышать мнение людей, которые отнесутся к моей работе критически и все же справедливо. Людей, которые знают мою целевую аудиторию и не отделяются словами: «Все прекрасно, милая». И я знала, что могу рассчитывать на это в кругу семьи.

У нас с детьми есть свой код. Когда они мне показывают то, что сделали сами, я спрашиваю, какой они хотят услышать отзыв: а) вежливый или б) честный? А замечательное свойство подростков в том, что «а» им не нужно. Они постоянно настроены на «б». Так что я знала: если я переиграю с выступлением, дети мне об этом скажут!

А если учесть, что в главном британском автомобильном телешоу в то время как раз устраивали гонки на бюджетных автомобилях с прицепленными к ним трейлерами, я на самом деле давала повод для насмешек. Неужели я собиралась рассказать потенциальным клиентам, что выбираю такой демократичный вариант отдыха?

Если вы хотите осуществить самые смелые цели и мечты, учитесь идти против течения. В Великобритании за последние годы заметно выросло число самозанятых людей, и в особенности это касается женщин: по данным Джулии Дин, начиная с 2009 года именно они составили половину общего прироста в этой категории. И все же это рискованный путь. Рискованный и пугающий. Выбирая самозанятость, женщины упускают шанс сделать карьеру, войти в совет директоров, возглавить одну из ведущих компаний на рынке. Почему? Может быть, им кажется, что эти карьерные достижения за пределами их возможностей, и они выбирают более легкий путь? Может быть, их нужно дополнительно учить делать карьеру? Или же у нас расширяются представления о том, что считать успехом, целями и профессиональными планами?

Мужчины получили право уходить в отпуск по уходу за ребенком, но пользуются этим правом сравнительно немногие, хотя британцы уже готовились паниковать по поводу того, что квалифицированные специалисты разбегутся по домам. В чем причина? Может быть, это очередной признак того, что люди боятся признавать свои ценности? И как это сказывается на успехе? Счастливые люди — счастливые сотрудники, говорят нам все чаще. Производительность труда почти не изменилась по сравнению с шестидесятыми годами, но теперь мы уделяем работе куда больше времени. Значит, что-то *пора* менять. Готовы ли вы принять в этом участие? Для этого иногда приходится рассказывать полному залу про свой трейлер. Страшно? Безусловно. Стоит оно того? Безусловно!

Вам надо будет учитывать чужое мнение. И вообще вы будете испытывать страх. Но положительные действия находят положительный отклик. Только инерция и бездействие позволяют страху разрастаться и усугубляться. Вы должны знать свои ценности, знать, что вас вдохновляет и почему.

И все-таки страх способен быть решающим фактором, который не дает вам действовать ради того, чтобы получить желаемый результат, внутренне ценный для вас. Чтобы побудить себя предпринять необходимое действие, посмотрите на свои мотивы. Если вы не отдаете должное своим ценностям, на что вы тем самым соглашаетесь? Задайте себе эти важные вопросы:

- Если я не понимаю, кто я, и не чувствую готовность отстаивать это и быть собой, на что я в таком случае соглашаюсь?
- Если я отступаю от своей природы и от своих ценностей, на что я в таком случае соглашаюсь?

Вспомните упражнение «Мои ценности». Какие ценности для вас важны? Без чего вы готовы обойтись? Чем готовы пожертвовать? Спросите себя:

— Если я и дальше буду отступать от своих ценностей, как это скажется на моей жизни?

— Как это скажется на моих близких?

Да, решиться реализовать свой потенциал бывает страшно. Но разве не страшнее скрывать свою истинную сущность? Помните, что я говорила о страсти, которая нужна, чтобы понять, чего вы действительно хотите? Помните, что чувствует человек, который на самом деле хочет «феррари»? Вот что вы должны ощущать — глубочайшую внутреннюю потребность узнать ответы на эти вопросы. Буду с вами честной: в противном случае вам вряд ли удастся достичь серьезных целей в жизни. Так что, пока не проработаете эту главу, дальше вы не продвинетесь.

Я сейчас говорю с вами так же, как со своими клиентами. Я люблю вас и совершенно уверена в том, что вы можете достичь того, чего хотите. Но достижение начинается с действия — и необязательно для этого работать на износ по 16 часов в сутки и карабкаться на горы. Одно из самых важных действий, которые вы можете предпринять, — понять, что у вас есть право выбирать собственные мысли и установки.

Вы можете позволить страху контролировать вашу жизнь. А можете проанализировать каждый страх, увидеть, как он устроен и какое место занимает в вашей жизни. Воспользуйтесь этой книгой, чтобы искоренить свой страх и получить то, чего вы хотите от жизни. Итак, если вы проработали первую главу, готовы ли вы идти дальше и поставить перед собой масштабные цели?

Наверняка это вас до смерти пугает! Не беспокойтесь, я рядом.