

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

ЯДРО УСПЕХА

Вера, преданность делу и мотивация

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Понимания составляющих успеха еще недостаточно, чтобы его достигнуть. Мы уже установили, что тяжелая работа — первый шаг к успеху. Тем не менее чтобы работа продолжалась и на крутых виражах этой горной дороги, вам понадобится помощь вашего мозга — я называю это ядром успеха.

Мозг обладает самым сильным потенциалом для постоянного формирования препятствий. Ядро успеха зависит не только от природных данных, но и от воспитания. Нет сомнения, что некоторые от рождения имеют сильную мотивацию и подкрепляют ее испытаниями. Однако у всех нас есть способность формировать и совершенствовать ядро успеха на базе трех важнейших опор: *веры, преданности делу и мотивации*.

Вера, преданность делу и мотивация тесно переплетены. Изменение одного из элементов оказывает прямое воздействие на два других. Например, преданность делу меняется по мере прохождения испытания из-за подъема или падения веры и мотивации. Когда почти пропадает мотивация, вы склонны задаваться вопросом, способны ли вы достичь успеха. И тогда ослабевает преданность делу. Или, наоборот, если вы верите в успех, мотивация и преданность выбранному делу повышаются.

Подобные колебания веры, преданности делу и мотивации — естественные процессы, их следует предвидеть. Главное, чтобы ни один из этих ключевых элементов не упал до критического уровня. Полная утрата веры, преданности делу или мотивации имеет катастрофические последствия для успеха, так что нужно контролировать эти элементы.

Прочитав эту главу, вы узнаете, что такое:

- три фундаментальных элемента ядра успеха;
- преданность делу;
- вера;
- мотивация;
- «трудные времена»;
- баланс мотивации;
- «потребность в победе» против «страха поражения»;
- преодоление страха поражения;
- стимулы к успеху;
- соглашения об успехе;
- модель резервирования;
- большой заплыв Дэвида Уолльямса.

Преданность делу

Без преданности делу успеха не достичь. Преданность означает, что вы не просто говорите, что готовы посвятить делу время и ресурсы, необходимые для его завершения. Слова и преданность немногого стоят, если у вас нет ясного понимания плана, ограничений и составляющих успеха. Только тогда вы сможете с полной информированностью принять на себя обязательства. Преданность делу стоит рассматривать как обещание исполнить задуманное. Принимая на себя обязательства потратить требуемые усилия, вы заключаете контракт с собой и другими, по которому вы обещаете сделать все,

что в ваших силах, для достижения успеха. Верность своим обязательствам — фундаментальное условие, и хотя она колеблется в зависимости от веры и мотивации, самое главное — сохранять преданность делу.



Для достижения успеха взаимосвязанные элементы веры, преданности делу и мотивации должны вращаться одновременно.

Вера не возникает в один день

Вряд ли вы беретесь за дело с абсолютной уверенностью в его успешном завершении, что вполне естественно. Но такое отношение не ведет к негативным мыслям, а, наоборот, создает позитивный настрой, потому что если бы успех был заранее предрешен, то не стоило бы его и добиваться! В отличие от мотивации, которая вначале всегда сильная, вера растет постепенно в процессе действия. Вы будете получать обратную связь о вашей способности добиваться успеха, что приведет к укреплению веры. Постоянная проверка себя и своих краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных целей дает объективную картину ваших способностей и, соответственно, повышает уверенность в себе на этапе подготовки. Вера растет вместе с вероятностью успеха.

Не все то золото, что блестит

Успех никогда не дается даром. Неудачи во многих начинаниях чаще всего происходят из-за самоуверенности: будто успех сам придет. Такое отсутствие преданности делу и приводит к утрате мотивации, а потом к катастрофическим последствиям.

Например, только 10% людей удается соблюдать диету, и одна из главных причин — относительная легкость потери веса в первые шесть недель. Этот первый успех приводит к уверенности в том, что вес будет снижаться и дальше без всяких усилий. Как ни печально, но это не так. Мотивация падает тогда, когда процесс потери веса замедляется. В итоге мотивация исчезает, и затем начинается новое испытание диетой.

Подобную реакцию, ведущую к неприятностям, мы называем самоуверенностью. Нам важна вера в свою способность добиться успеха; тем не менее мы должны быть осторожны и признавать сложности испытания. Давайте не забывать о законе убывающей доходности и о том факте, что вам стоит сохранять преданность делу и продолжать усердно трудиться.

Природа или воспитание

Мотивация (от лат. *movere* — двигаться) описывает внутренние силы, побуждающие нас к определенным действиям. Другие слова вроде «настойчивости», «инстинкта» и «воодушевления» описывают эту же силу. Какой бы термин мы ни использовали, мотивация важна для достижения успеха, и успешные люди всегда высоко мотивированы.

Известно также, что некоторые обладают более сильной внутренней мотивацией и крепко верят в собственные способности. У каждого из нас есть друзья, которые ищут новые испытания и стремятся

добиться успеха в каждой сфере. Отчасти справедлив и тот факт, что высокомотивированные люди рождаются с этим качеством, но также верно, что мотивацию можно развивать. Ключ к этой задаче лежит в понимании того, как мы способны усилить и сохранить мотивационные резервы и тем самым гарантировать сохранение веры в себя и преданности делу.

Мотивация как топливо

Представьте себе мотивацию в виде машинного топлива для путешествия по дороге к успеху. Когда вы начинаете путь к далекой цели, то заполняете бак мотивацией. Часто бак до краев заполнен топливом, то есть мотивацией, и ее надо контролировать, чтобы эффективно использовать.

По мере продвижения вы расходуете топливо, что приводит к снижению мотивации. Это нормальный процесс, и вы можете не волноваться о нем, пока не позволяете показателю топлива опуститься до «красной зоны». Тогда вы рискуете утратить всю мотивацию, что обернется бедой для испытания. Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели требуют регулярного посещения станции техобслуживания, чтобы постоянно пополнять бак с мотивацией. На протяжении всего испытания мотивация постоянно колеблется. Вы не можете все время оставаться одинаково мотивированными, периоды сниженной мотивации позволят вам сохранять веру в достижение успеха.

Методичное планирование существенно снижает шансы полной потери мотивации. Но ни одно испытание не обходится без трудных времен. В эти моменты вы серьезно сомневаетесь в своей способности добиться успеха и подвергаете риску свою веру. По моему опыту, эти эпизоды неизбежны, как ямы, но их трудно предугадать. Сложные времена опасны, если к ним относиться несерьезно.

Нет худа без добра

В трудные времена мы оказываемся на границах своих возможностей. Надо понимать, что такие периоды могут возникнуть на начальном этапе и быть потенциальной угрозой поражения. Трудные времена — это внезапные серьезные препятствия. И особая сложность заключается в их многогранной природе. Они напоминают множественные ограничения и осложняют преодоление трудностей.



Трудные времена. Третий день испытания «Дэвид Уолльямс против Темзы». Дэвид переживает один из самых тяжелых эпизодов своего испытания

Высшие достижения

В 2011 году для канала Sport Relief я готовил Дэвида Уолльямса к заплыву по Темзе (225 километров за восемь дней). Особенно трудным был второй день, когда Дэвид плыл 14 часов без остановки и спал всего четыре часа, сон постоянно прерывался рвотой и поносом. Когда на третий день

я разбудил Дэвида в 4:30 утра перед стартом, который должен был состояться через час, сочетание дефицита сна с обезвоживанием, истощением и недомоганием стало по-настоящему трудным периодом. Мотивация Дэвида была близка к «красной зоне».

Тем не менее кризисы можно прогнозировать. Вооружившись вариантами разрешения каждого препятствия, мы способны преодолеть трудные времена. В случае Уолльямса мы искали решение с помощью комбинации азитромицина (антибиотика) с противорвотным; обезвоживание и истощение убирали комбинацией электролитов и углеводов; утомление — снижением нагрузки на третий день. В этот день Дэвид плыл 29 километров вместо тридцати пяти. Задача была легче, и это позволило Дэвиду восполнить силы. Когда вы ставите перед собой сложную задачу, вы испытываете перегрузку и усталость на фоне неуверенности. Тщательное планирование и использование сценариев «Если, то» позволили Дэвиду двигаться дальше и покорить Темзу.

Тройная мишень

Колесо успеха поможет вам выявить составляющие, создающие самую мощную мотивацию. Обычно это те сильные стороны, которые приносят больше всего удовольствия. Например, если вы ставите перед собой задачу снизить вес и вам гораздо легче уменьшить калорийность своего рациона, чем делать физические упражнения, то вы сфокусируетесь на диете и оставите гимнастику. Мотивация влияет на три ключевых фактора.

1. *Отбор.* Какие составляющие вы отбираете для работы и в каком порядке, зависит от того, насколько вы мотивированы. Внимание к составляющим успеха, отражающим ваши сильные стороны или приносящим вам удовольствие, обеспечивает высокий уровень мотивации. Поэтому вы скорее выберете их в ущерб

- «слабым» элементам. Тем не менее когда вы хороши в том, что любите, помните, что нелюбимые элементы важны не меньше.
2. *Упорство*. Высокий уровень мотивации вместе с вашими сильными сторонами означают, что вы упорно добиваетесь совершенства.
 3. *Интенсивность*. Хорошая мотивация приводит к высокой производительности в достижении успеха. И наоборот, низкая мотивация приводит к плохой работе.

Сфокусироваться на составляющих успеха, в которых вы сильны и которые доставляют вам удовольствие, — это простой и естественный подход. Сильные стороны порождают потребность в достижении успеха и снижают страх поражения, что и приводит к устойчивой мотивации.

И хотя этот подход обеспечит вам хорошее исполнение, одновременно он усугубляет ваши недостатки, хотя работа над ними могла бы дать хороший результат. К сожалению, именно эти области создают проблемы с мотивацией, поскольку не вызывают потребности в победе и порождают страх поражения. А в результате, выбирая их, мы проявляем меньшее упорство и не так усердно трудимся. Успех требует от вас мотивации во всех областях.

Баланс мотивации

Два ключевых фактора влияют на мотивацию во время прохождения сложных испытаний: *потребность в победе* и *страх поражения*. Потребность в победе говорит о нашем стремлении к успеху, а страх поражения отражает наши представления о возможном крахе. Баланс потребности в победе и страха поражения определенно влияет на вашу способность добиваться успеха. Используйте «баланс мотивации» (см. ниже), чтобы определить, к какой категории вы относитесь: «Преуспевающий», «Безразличный» или «Неудачник».

Ничего не потеряно

Разобравшись в себе и определив уровни потребности в победе и страха поражения, вы добьетесь большего понимания того, что вам требуется для укрепления мотивации. Ее можно укрепить или ослабить. Создавая баланс между потребностью в победе и страхом поражения, вы добьетесь изменений, необходимых для успеха.



Преуспевающий: вы любите испытания. У вас высокая мотивация и стремление добиваться успеха. Вы любите побеждать, но понимаете, что поражение возможно, если вам не хватает знаний.

* Это ваш целевой баланс.



Незаинтересованный: вы человек, которому нужно подвергаться испытаниям, у вас бывает высокая мотивация на старте; тем не менее поражение лишает вас веры, что подавляет вашу преданность делу. Такой баланс между потребностью в победе и страхом поражения часто приводит к низкой мотивации, и человек перестает видеть смысл в испытании.

* Вам нужно изменить баланс мотивации в пользу потребности в достижениях, снизив страх поражения.



Неудачник: вы избегаете испытаний, пока не уверены в победе. У вас низкая мотивация, если вы заранее уверены в поражении. Низкий уровень веры немедленно приводит к утрате преданности делу. В результате оно остается незаконченным.

* Это заведомо проигрышная позиция. Вам нужно как следует потрудиться, чтобы добиться баланса перед испытанием.

Баланс мотивации. Взаимосвязь между потребностью в победе и страхом поражения обязательно будет влиять на вашу способность добиваться успеха.

Представьте себе, что ваша потребность в успехе — педаль газа, а страх поражения — педаль тормоза. Скорость передвижения зависит от того, как часто вы нажимаете на эти педали. Если вы слишком часто жмете на педаль тормоза и слишком редко на педаль газа, путешествие закончится, не успев начаться. Вам нужно сосредоточиться на поддержании баланса, чтобы добиться дополнительного давления на акселератор и снижения давления на тормоз. Теперь представьте, что давление можно оценить по шкале от нуля до пяти; определите, сколько баллов вы поставите на каждую из педалей.



Педаль мотивации. Оцените свои страх поражения и потребность в победе, чтобы определить скорость движения. Целевая стратегия состоит в том, чтобы повысить потребность в победе и снизить страх поражения.

Как преодолеть страх

Страх поражения часто бывает вызван нереалистичной долгосрочной целью (по вашему представлению) или плохо спланированными краткосрочными или среднесрочными целями. Вспомните метод SMART. Делая ваши цели более реалистичными и достижимыми, вы снижаете страх поражения. Кроме того, если вы добиваетесь успеха в краткосрочных целях, ваш страх поражения начнет ослабевать и вы станете двигаться в направлении к человеку преуспевающему.

Например, если вы решили участвовать в марафоне, хотя раньше ничего такого не делали, страх поражения будет преобладать над потребностью в победе. Но если вы поставите перед собой краткосрочные цели пробежать пять, десять километров, потом пятнадцать и, наконец, полумарафон, в результате вы существенно снизите страх поражения перед марафонской дистанцией. Это повысит вашу мотивацию, веру и преданность делу.

Бери судьбу в свои руки

Страх поражения также связан с тревогой о том, что мы не можем контролировать ситуацию. Решение — взять ее под свой контроль. Уверенность в неминуемом поражении и в том, что вы бессильны что-либо сделать, приводит к снижению мотивации и эффективности. Вы должны владеть ситуацией, чтобы совершенствовать ядро успеха. Владение ситуацией также приводит к повышению мотивации и усердной работе по достижению успеха. Например, если вы хотите сбросить лишний вес, всегда лучше брать ответственность на себя, чем оставлять ее другим. Это не значит, что вы останетесь в одиночестве. Вы продолжите работать с командой специалистов (диетологов, тренеров и так далее), но теперь вы становитесь лидером, а не ведомым. Когда вы контролируете ситуацию, вы сохраняете свою преданность делу, поскольку сами всё планируете.

Не вини меня!

Именно вы полностью отвечаете за результаты своего испытания и, следовательно, несете ответственность за достижение успеха. Этот факт может сильно пугать, но важно понимать его. Принимая ответственность на себя, вы оказываетесь тем единственным человеком, которого вы будете обвинять, если все пойдет не так. По этой причине многие отказываются от ответственности, чтобы не лишать себя удовольствия обвинять других. Это непродуктивно, потому что приводит к пассивности, а она, в свою очередь, к снижению мотивации.

Здесь я всегда использую аналогию с деньгами. Представьте себе, что вы покупаете машину: сначала вам придется долго и тяжело трудиться, чтобы заработать деньги; и после этого станете ли вы возлагать ответственность за покупку автомобиля на другого человека, который никогда не будет его водить? Тогда почему же вы должны позволять кому-то контролировать свои планы, подготовку и их осуществление? Не лучше ли относиться к ответственности положительно, видеть в ней свою силу: вам нужно стать хозяевами судьбы, контролировать свои планы и подготовку к испытанию, преодолевать препятствия и принимать быстрые разумные решения.

Главный мотиватор

Мотивация для достижения долгосрочной цели часто опирается на единственный фактор. Достижение успеха может приносить награду разными способами, но есть только один мотиватор, превосходящий все остальные и действующий как главная движущая сила успеха. Главный мотиватор — мощный стимул, обычно связанный с нематериальной наградой. Главный мотиватор играет ключевую роль в преодолении барьеров. По моему опыту, в тяжелые времена, когда наша вера рискует пострадать, главный мотиватор становится мощнейшим стимулом к действию. Напоминая нам о том, зачем мы начали, он помогает продолжить движение к долгосрочной цели.

Стимулы успеха

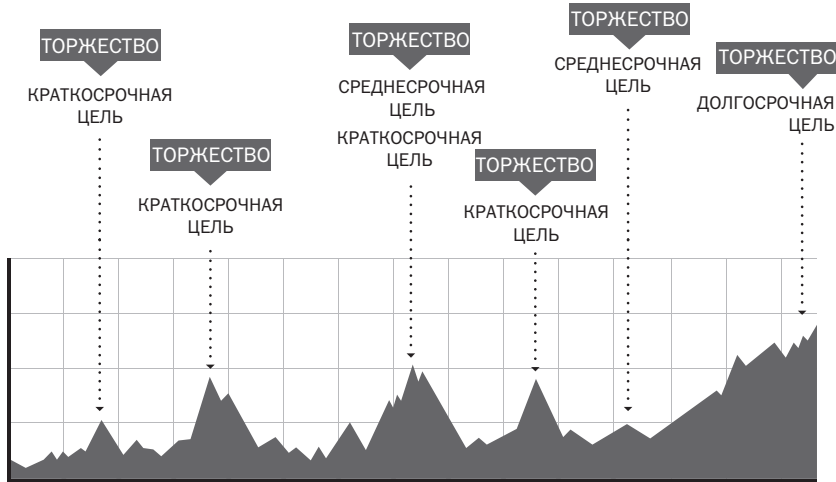
Многие из нас решаются на испытания, чтобы заработать деньги на благотворительность, чтобы помочь тем, кто оказался менее удачливым, чем мы. Каждый год тысячи людей по всему миру участвуют в марафонском забеге, зарабатывая миллиарды фунтов на благотворительность. За исключением профессиональных спортсменов люди не получают никаких ощутимых наград за свои старания, кроме собственной гордости за достижение чего-то очень важного.

На мой взгляд, эти нематериальные награды гораздо действенней, чем материальные призы. Если вы успешны, планы купить новую машину или совершить путешествие редко создают долгосрочную мотивацию, потому как вы способны получить награду в любой момент, даже не достигнув конечной цели. Если вы намерены сбросить вес, подумайте об одежде, которую вы не решались носить долгие годы. И когда вы в первый раз наденете платье и выйдете в свет, вас переполнит чувство гордости, а оно гораздо приятнее, чем поглощение самых вкусных пирожных.

Безусловно, главная награда в конце дороги к успеху порождает основную мотивацию. Работая с поддержанием мотивации, я придерживаюсь двух стратегий: символической награды и личного договора.

Военные трофеи

Существует несколько различных стратегий по укреплению мотивации. Важно помнить, что, скорее всего, вам придется пользоваться не одной. Вы должны попробовать разные средства, пока не найдете то, что вам нужно. Какую бы стратегию вы ни выбрали, есть только одна истина: вы должны добиться успеха.



Горная вершина успеха. Достижение целей и дорога к успеху — главные факторы поддержания вашей мотивации.

Мы признаём значение торжества, когда достигаем долгосрочной цели. Тем не менее нужно помнить, что краткосрочные и среднесрочные цели — это тоже достижения, и к ним нужно относиться с должным почтением. В работе я постоянно использую награды, однако их размер обязательно соответствует масштабу цели. Награды за выполнение среднесрочных целей должны быть сопоставимыми с наградами за достижение краткосрочных целей. Празднование успеха важно, так как вы должны заполнить топливом ваш бак мотивации.

Символы успеха

Символы успеха — это маленькие призы, символизирующие достижение. Они имеют небольшую цену, но получить их престижно. Например, золотая олимпийская медаль имеет небольшую номинальную стоимость, но она — неоспоримый символ успеха. Вы вряд ли рассчитываете на олимпийскую медаль, но система наград важна для любого испытания. А их ценность значима как оценка вашего успеха.

Символические награды имеют различные формы, включая трофеи или сертификаты, сообщения в социальных сетях и просто рассказ людям о своих достижениях. Нельзя недооценивать силу признания. Поместите сообщение о своих планах в заметном месте, например дома на холодильнике или на стене в офисе, и отмечайте успехи в каждой достигнутой цели. Позитивная реакция родных, друзей и коллег станет отличным мотивационным инструментом.

Командные призы

Если вы работаете в команде, то для укрепления мотивации используйте систему командных призов. Я тренировал пятиборцев по 35 часов в неделю. И мотивации им часто не хватало, особенно в период холодных зимних месяцев. Поэтому мы разработали еженедельные соревнования, с незначительными материальными наградами, но они оказались очень важными для участников. Моим любимым состязанием была стрельба за мороженое. В награду за победу выигравший покупал мороженое всей команде. Главным, конечно, было не мороженое, а похвала — серьезный стимул для мотивации.

Этот пример демонстрирует ценность таких наград для членов команды, стремящихся к одной цели. Стратегия повышения мотивации с помощью поощрения команды будет эффективнее, если вы используете метод «пяти П».

1. *Простота*: избегайте сложностей. Убедитесь, что все понимают, как они могут добиться успеха.
2. *Постоянство*: как лидер вы несете ответственность за вручение награды или назначаете специального арбитра. В любом случае награда должна быть справедливой.
3. *Последовательность*: каждый член команды должен чувствовать, что он находится в равных со всеми условиях.

4. *Приз*: сама награда важнее, чем ее денежный эквивалент. Поэтому вручение приза должно проходить публично.
5. *Принцип награждения*: объясните всем необходимые условия получения приза, чтобы каждый член команды понял, что нужно для этого сделать.

Договор успеха

Когда у вас низкая мотивация, полезно заключать договор с собой о достижении определенного результата. Это часто касается составляющих успеха, кажущихся незначительными для одного из трех элементов мотивации: *отбора, упорства или интенсивности*. Детально планируйте свою задачу, и когда вы решите ее, у вас появится больше шансов на успех.

Этот подход кажется странным, но чем формальнее договор, тем больше шансов совершить задуманное. Ваш договор обнаруживает важность вашей цели и дает необходимую мотивацию для того, чтобы продолжать упорно работать. Если вы попросите третью сторону, например вашего близкого, стать свидетелем составления контракта, это поднимет важность договора и уровень вашей ответственности. Договор, как и награды, является более значимым, когда становится публичным, что повышает нашу мотивацию. Вот несколько примеров личного договора, возьмите их на вооружение.

Личный договор № 1 (контроль над массой тела и потреблением алкоголя)

Я, нижеподписавшийся, настоящим обещаю, что не буду пить в будние дни и ограничу потребление алкоголя в выходные дни.

Имя: _____

Подпись: _____

Свидетель: _____

Личный договор 2 (серьезное испытание и путешествие)

Я, нижеподписавшийся, настоящим обещаю совершить подготовку к путешествию для всех участников команды к концу сентября. Подробности путешествия сообщу членам команды за неделю до начала.

Имя: _____

Подпись: _____

Свидетель: _____

Личный договор 3 (деловые и семейные отношения)

Я, нижеподписавшийся, обещаю, что не буду отвечать ни на какие электронные письма после семи вечера в будние дни и выделю один час (с шести до семи вечера) на ответы на важные письма.

Имя: _____

Подпись: _____

Свидетель (муж/жена): _____

Это твой поступок

Ваши представления о себе чрезвычайно важны для действий, веры и мотивации. Если вы постоянно укрепляете веру в успех своими свершениями, то становитесь решительнее, и эта установка передается и окружающим. Если вы убеждены в своем успехе, то ваша семья, друзья и коллеги будут придерживаться такой же точки зрения. Представления других о вас и вашем испытании также важны для развития ядра успеха. Если люди уверены, что вы сможете это сделать, они повышают вашу мотивацию и поддерживают вас. Демонстрируя поведение победителя, вы скорее добьетесь долгосрочного успеха, даже потерпев временное поражение. Помните, поражение не будет поражением, если вы извлечете из него урок, а потом используете опыт, чтобы скорректировать свой подход к достижению успеха. Позитивное отношение к поражению

только сделает вас сильнее, даст мотивацию для изменения ваших действий и гарантирует успешное достижение цели в будущем.

Комплексный подход

Мой подход к ядру успеха — комплексный. А моя главная задача — превращение внешних стимулов во внутренние. Вы должны быть полностью преданы делу. Будьте уверены в себе, развивайте внутреннюю мотивацию.

Это не значит, что мы отстраняемся от внешних источников. Внешняя мотивация особенно помогает в трудные времена. Поощрение в период подготовки также помогает ядру успеха.

Высшие достижения

В августе 2005 года мне позвонил CEO Comic Relief Кевин Кэхилл. Он озвучил невероятную новость: «Дэвиду Уолльямсу предложили подготовиться и совершить заплыв через Ла-Манш для канала Sport Relief. Не могли бы вы тренировать его?»

Я был удивлен по нескольким причинам. Во-первых, Ла-Манш — самый сложный рубеж по плаванию в открытой воде. Как мы видели в рубрике «Высшие достижения» главы 1, его считают самым сложным для плавания в открытой воде на планете. Эверест покоряют гораздо чаще, чем Ла-Манш. Во-вторых, Дэвид Уолльямс в лучшем случае был обычным пловцом. В-третьих, до тех пор никто даже из самых титулованных людей не пробовал сделать это. Безусловно, такое испытание для отважных. Однако я считал, что человеку надо дать шанс, и согласился встретиться с Дэвидом, чтобы обсудить его планы.

Как и во всех сложных испытаниях, в которых я принимал участие, на первой встрече я хотел прежде всего выяснить, есть ли у Дэвида

возможность развить ядро успеха. А это очень длительный процесс. Всегда важно смотреть в глаза тому, кто собирается пройти испытание. Только так можно понять степень его приверженности намеченной цели. Вера растет в процессе подготовки, тогда как преданность делу — условие, необходимое с самого начала. И, несмотря на отсутствие опыта плавания в открытой воде, Дэвид продемонстрировал полную заинтересованность.

Мотивация Дэвида казалась очевидной с самого начала. Первая беда между Дэвидом и Кевином по поводу испытания состоялась после их возвращения из Эфиопии, куда они ездили для участия в проектах Comic Relief. Один проект стал особенно мотивирующим. Во время поездки в приют для девочек, переживших насилие, потрясенный Дэвид решил, что должен сделать что-то важное для пополнения фондов таких проектов.



Крутой парень и легенда Comic Relief Дэвид Уолльямс: он завершил три заплыва и труднейший цикл. И хотя его мотивы менялись от испытания к испытанию, один аспект оставался постоянным — успех

Об этом главном мотиваторе мы говорили лишь однажды, чтобы подчеркнуть его значение в трудные времена. Эти внутренние силы и определяют исход испытания. Я отчетливо помню один такой момент. Мы отправлялись к старту на Шекспировский пляж на лодке. Я думал о том, почему Дэвид решился пройти испытание. Его желание изменить жизнь девочек в Эфиопии, защитить их от той враждебной среды, было стимулом для его испытания. Несмотря на 33 недели ужасных тренировок, он начал путь с оптимальной мотивацией. Через 10 часов и 35 минут после того, как он покинул Шекспировский пляж, Дэвид достиг французского мыса Гри-Не и стал первым человеком, в одиночку собравшим миллион фунтов стерлингов для благотворительности.

Задание

Расскажите о своей мотивации (почему вы решились на то или иное испытание). Опишите награды, которыми вы собираетесь себя поощрять по дороге к успеху, чтобы поддерживать мотивацию. Оцените свой уровень потребности в победе и страха поражения. Определите, к какой категории исполнителя вы относитесь. Определите, что вы собираетесь делать, чтобы усилить потребность в успехе и снизить страх поражения.

Нарисуйте свою горную вершину успеха и определите, какие призы вы вручите себе за выполнение каждой краткосрочной и среднесрочной задачи.

Напишите черновик личного договора, который вы будете использовать перед прохождением испытания.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



Mifbooks



Mifbooks



Mifbooks