

Глава 1

Внутренний диалог

Научитесь подавлять негативные мысли

До чего же хорошо, что мы не можем читать мысли друг друга! Окружающие слышат лишь то, что вы сами им сообщаете — вербальным или невербальным способом. Прежде чем пытаться донести свои мысли до других, стоит разобраться, как протекает наш внутренний диалог — диалог с самим собой. Какие послания вы адресуете самому себе? Можно ли назвать их добрыми и снисходительными? Может быть, они отражают вашу бескомпромиссность и суровость по отношению к себе? А может, это что-то среднее между двумя крайностями? А что, если ваши достижения не случайность? Если вы по-настоящему одаренная личность и вовсе не пытаетесь выдавать себя за того, кем не являетесь в действительности?

В этой главе мы обсудим, как заглушать негативный внутренний диалог, и рассмотрим часто встречающийся побочный эффект этого злого демона — стремление добиваться идеального результата во всем и во что бы то ни стало. (Между прочим, негативный внутренний диалог и его близкий родственник перфекционизм в гораздо большей степени характерны для интровертов.) Мы также поговорим о том, как отвести от себя негативную энергию, препятствующую достижению жизненных целей.

Способность превозмогать свои слабости представляет собой необходимую предпосылку для понимания того, как мы можем служить другим людям и приносить пользу этому миру своими делами, способствующими процветанию общества. Эта способность основывается на умении преодолевать эгоизм и делиться с другими лучшим, что у нас есть.

Майкл Соморофф, актер, лауреат престижных премий,
кинорежиссер и преподаватель

Я познакомлю вас с конкретными примерами и простыми инструментами. Вы проанализируете и критически оцените собственный негативный внутренний диалог, научитесь

не доводить до крайностей критическую самооценку и сформируете собственный круг поддержки. Несмотря на то что некоторые из приведенных мной примеров не внушают оптимизма, я также расскажу о противоположных случаях — случаях, когда людям (например, двум пловцам мирового уровня) удалось избавиться от своего внутреннего негатива. Все эти истории призваны проиллюстрировать простую мысль: от негативного внутреннего диалога, несмотря на всю серьезность этой проблемы, можно избавиться, причем методы ее решения подойдут каждому. Почему мы уделяем столько внимания негативному внутреннему диалогу? Чем успешнее вы справитесь с этим тормозящим самопродвижение фактором, тем лучше сможете проявить свои лучшие качества во внешнем мире, что в конечном счете позволит вам принести максимальную пользу обществу.

Интроверты склонны к более глубокому внутреннему диалогу

Результаты исследований человеческого мозга свидетельствуют, что интроверты склонны к более развернутому внутреннему диалогу, чем экстраверты. Психолог доктор Дебра Джонсон рекомендует интровертам обратить свой внутренний диалог себе на пользу. «Если доминантной функциональной моделью является постоянное ведение монолога о тех или иных действиях или потребностях, то этот внутренний диалог можно обратить себе на пользу, прямо (эксплицитно) напоминая себе о желательном поведении, — говорит она. — Например, с этой целью человек может “включить” такую оценку своих действий: “Этот проект действительно удался мне — это подтверждают все мои коллеги”. Или: “На сегодняшнем собрании я должен без ложной скромности указать на свой вклад в выполнение

этого проекта”. Можно даже написать и отрепетировать текст будущего выступления»¹.

Доктор Боб Мак-Пик, руководитель отдела исследований в Центре регистрации психологических классификаторов (САРТ), дополняет: «Если проанализировать результаты разных исследований, станет ясно: многое свидетельствует о том, что интроверты в большей степени склонны к самокопанию. Чаще всего это случается с ними посреди ночи, они бесконечно прокручивают в голове одно и то же событие и укоряют себя за то, что вели себя не лучшим образом». С вами не случилось такого? Мак-Пик продолжает: «Разные исследователи обозначают это негативное состояние такими терминами, как “самокопание” и “пережевывание”. Избавиться от него можно, мысленно переключаясь на другие предметы или направляя умственную энергию в другое, более продуктивное русло. Есть, однако, в этом и положительная сторона: к этому качеству можно относиться как к здоровому интересу к самому себе». В этой книге время от времени мы будем обращать внимание читателей на эту примечательную особенность.

Эта проблема стоит того, чтобы взяться за ее решение

Подобно регулярному выполнению комплекса физических упражнений или поддержанию порядка в финансовых делах, способность подавлять негативный внутренний диалог принадлежит к числу тех умений, которые очень важно выработать. На семинарах «Самопродвижение для интровертов» (Self-Promotion for Introverts[®]), которые я провожу для взрослых в Нью-Йоркском университете, большинство моих слушателей — в их число входят предприниматели, архитекторы, психотерапевты, художники, программисты, банкиры,

юристы, получившие образование в Гарварде, специалисты по маркетингу, корпоративные менеджеры и руководители некоммерческих организаций — указывают в своих учетных карточках (разумеется, при условии полной анонимности), какие негативные мысли чаще всего возникают у них в ходе внутреннего диалога. Я собираю эти карточки и зачитываю их во время семинарских занятий. Ниже перечислены наиболее распространенные мысли, возникающие у этих признанных специалистов своего дела.

- Я никогда не заработаю приличных денег, занимаясь своим делом.
- Самых значительных достижений я добился благодаря удачному стечению обстоятельств.
- Я неудачник.
- На работе я всегда в тени. Плодами моего труда пользуются другие.
- Как только я высказываю ценную идею, ее тут же подхватывает кто-то другой. Именно ему и достаются лавры.
- Когда я пытаюсь завести разговор с незнакомыми людьми, в голове возникает пустота.
- Мои высказывания звучат глупо.
- Остаток своей жизни я проведу в изнурительном труде.
- Окружающие считают меня «тормозом». А все потому, что, прежде чем сказать что-либо, мне приходится каждый раз собираться с мыслями.
- Наверное, со мной что-то не в порядке, если я так тщательно скрываю свой внутренний мир от посторонних.

Узнаёте себя? Не кажется ли вам все это до боли знакомым? Подобные мысли могут возникать и у вас. Возможно, они приходят посреди ночи. Или посещают вас после продолжительной лекции, когда от усталости вы буквально не можете шевельнуть языком. Возможно, они лезут в голову, когда начальник требует срочно предоставить ему перечень ваших достижений за прошлый год. Как вы собираетесь жить со всеми этими «тараканами» в голове?

Вы невидимы, но все равно все смотрят на вас?

Допустим, вы знаменитый художник-оформитель, причем в числе ваших клиентов есть люди из списка Fortune 500. Однако, когда вы появляетесь на званом вечере, на котором в числе приглашенных есть руководители известных компаний (многие из них ваши потенциальные клиенты), вам кажется, что вас никто не замечает. Чтобы хоть чем-то занять себя, вы время от времени выглядываете в окно, проверяете входящие сообщения на своем мобильном телефоне или наведываетесь в туалет. Что мешает вам изобразить на лице милую улыбку и вступить в разговор с любым из присутствующих? Возможно, вам мешает, например, такая мысль: «Все эти люди из более высоких кругов общества. Они более образованны, лучше информированы и гораздо интереснее, чем я».

Потоптавшись в нерешительности часа два, вы наконец, собравшись с духом, решаетесь заговорить с кем-то. Вы подходите к одному из стоящих поблизости людей и, избегая прямого взгляда в глаза, заговариваете дребезжащим от волнения голосом. Ваш потенциальный VIP-клиент, оборвав вас на первой (и единственной!) фразе, убегает, помахивая рукой кому-то в дальнем конце зала. Сгорая от стыда, вы отправляетесь домой — и именно в этот момент вам начинает казаться, что глаза всех присутствующих

устремлены на вас. Все гости стали свидетелями вашего социального фиаско, хотя до этого вас никто не замечал — ведь вы были невидимкой! Хуже всего, что в голове назойливо вертится вступительная фраза, которой вы хотели вовлечь в разговор потенциального клиента: «Как вам понравилась сангрия*?» Теперь мысль об очередной вылазке в свет придет к вам не раньше, чем через три месяца.

Как сделать так, чтобы общение с незнакомыми людьми не превращалось в пытку

Между тем вовсе необязательно, чтобы все было именно так, как описано выше. В главе 5 мы поговорим подробнее об особенностях и правилах общения с незнакомыми людьми, но уже сейчас я готова предложить несколько полезных советов, которыми можно начать пользоваться прямо сегодня.

- **Выбирайте те мероприятия, на которых будете чувствовать себя по-настоящему желанным гостем.**
- **Прежде чем отправиться куда-нибудь, подумайте, интересно ли будет кому-либо из участников этого мероприятия общаться с вами и о чем вы можете с ними поговорить.**
- **Непосредственно перед тем, как отправиться на мероприятие, сделайте что-нибудь такое, что вселит в вас уверенность, — например, напишите или нарисуйте что-нибудь, прослушайте любимую песню или позвоните своему наставнику.**

* Сангрия — испанский напиток (красное вино, смешанное с лимонадом, фруктами и специями). *Прим. перев.*

- **Присмотрите самые комфортные** — возможно, самые тихие — **места для себя** в помещении, где будет проводиться мероприятие (только не полностью изолированные от присутствия людей!).
- **Помните: далеко не все присутствующие смотрят на вас.**
- **Проявляйте искренний интерес к людям, с которыми общаетесь.** Внимательно слушайте, принимайте участие в их проблемах и не стесняйтесь приглашать их поработать с вами в одной команде.
- **Не забывайте о необходимости правильно дышать.** Мы нередко забываем об этой фундаментальной человеческой потребности. Сделав несколько глубоких вдохов и выдохов, вы расслабитесь и успокоитесь.
- **Пейте воду.** Пополняя запасы воды в организме, вы улучшите самочувствие. Это важно еще и потому, что ваш голос будет звучать гораздо увереннее и приятнее для слуха. Избегайте употребления напитков с высоким содержанием кофеина, он вызывает повышенную возбудимость.

Вы можете поймать любой мяч

Один из моих клиентов, топ-менеджер — назовем его Кларком Конноли, — придумал способ никогда не забывать о своих талантах, несмотря на фоновый «шум». Вот что он говорит о навязчивой мысли, не покидающей его, когда он разговаривает с человеком более высокого социального положения: «Мы выступаем в разных весовых категориях». Чтобы помочь Конноли преодолеть комплексы, я прошу его описать ситуацию, в которой он чувствует себя как

рыба в воде. Кларк, заядлый спортсмен, воображает себя на спортивной площадке: «Я могу поймать любой мяч». Он повторяет про себя это заклинание (аффирмацию) каждый раз, когда оказывается в особенно трудной ситуации. По сути, эта фраза стала его мантрой.

Хотя в следующей главе, посвященной сильным сторонам интровертов, мы еще поговорим об аффирмациях, уже сейчас следует подобрать для себя какое-либо позитивное утверждение, которое вы сможете мысленно повторять каждый раз, когда окажетесь в затруднительной ситуации. Конноли записал свою аффирмацию — наряду с другими полезными фразами-напоминаниями — на небольшой карточке и заламинировал ее. Он достает из кармана эту карточку каждый раз, когда ему нужно встряхнуться и привести себя в нужный психологический настрой, — например, перед важной встречей. Его карточка выглядит так.

ПРОТИВОЯДИЕ, УБЕРЕГАЮЩЕЕ КЛАРКА КОННОЛИ
ОТ МЫСЛЕННОГО САМОБИЧЕВАНИЯ

- **Подготовка.** Заранее продумать ситуацию.
- **Дыхание.** Десять глубоких вдохов и выдохов.
- **Аффирмации.** «Я могу поймать любой мяч».
- **Физическое состояние.** Ощущение надежной почвы под ногами; голова держится прямо; плечи развернуты.
- **Голос.** Следить за тоном; говорить спокойным голосом; несколько повысить голос; задавать вопросы; проявлять интерес.

Пользуясь собственной карточкой с аффирмациями, вы можете вызывать у себя прилив позитивных мыслей, что, в свою очередь, избавит вас от назойливых «тараканов», копошащихся в голове. Я пришла к выводу, что борьба с негативным внутренним диалогом требует ежедневной работы над собой, особенно когда одолевает сильное волнение. В такие периоды я пытаюсь как можно лучше сосредоточиться

на фразах, с которыми обращаюсь сама к себе. Я противодействую этому назойливому шуму, сосредоточиваясь на своих достоинствах, сильных сторонах, помещая себя в позитивные ситуации и окружая людьми, которые в меня верят, и настоятельно рекомендую вам искать то, что больше подходит вам, что работает именно в вашем случае.

Перфекционизм

Многие из нас сталкиваются с проблемой, которая сопутствует негативному внутреннему диалогу, — я имею в виду навязчивое стремление доводить все до совершенства, до идеального состояния. Предположим, вы проходите собеседование на соискание высокооплачиваемой должности в престижной юридической компании. Ваши рекомендательные письма и послужной список идеально подходят для работы в этой должности и этой компании. Встретившись с тремя партнерами в серии собеседований (интервью), вы даете идеальные ответы, несмотря на то что беседуете уже в течение почти четырех часов. Правда, допускаете одну единственную оплошность: при прощании со старшим партнером во время последнего интервью маленькая капелька вашей слюны непроизвольно брызнула ему на щеку. Он не подал виду (а возможно, и в самом деле не заметил). Вы тоже поначалу не придали этому никакого значения. Но позже, прокручивая в голове ход последнего собеседования, внезапно вспоминаете этот неприятный эпизод и с этой минуты уже не знаете покоя. Вы плюнули на своего потенциального работодателя! Ваш перфекционизм запускает негативный внутренний диалог: «Какой же я идиот! Умудрился плюнуть на щеку потенциальному работодателю! Он не простит мне такой оплошности!». Картина вновь и вновь прокручивается перед вашим мысленным взором, заслоняя все хорошее, что произошло на собеседовании.

Чита Ривера высказывает простую и вместе с тем мудрую мысль, которая поможет вам эффективно противостоять демонам перфекционизма и негативному внутреннему диалогу: «Получайте удовольствие от того, что делаете, — даже от того, что кажется вам плохим. Помните: все, что с вами случается, нужно воспринимать как уроки, преподанные нам жизнью». Ривера повторяет важную и наверняка знакомую вам мысль, которая, возможно, выветрилась из памяти: «Не относитесь к себе чересчур серьезно. Ко всему, что происходит с вами, нужно относиться с определенной долей юмора».

Чтобы привести вам личный пример того, как мне удается справляться с моей собственной склонностью к перфекционизму и ведению негативного внутреннего диалога, расскажу о том, как я писала эту книгу. Сознаю: иногда писательский труд кажется мне мучительным. Он представляет собой некую форму самовыражения, которая, помимо всего прочего, пробуждает всех моих внутренних демонов. И эти исчадия ада прячутся в каждом написанном слове. Если первый черновой вариант не соответствует моим собственным стандартам — а в большинстве случаев именно так и случается, — эти мерзкие твари начинают верещать и корчить рожи. В результате у меня возникает естественное побуждение бросить работу и никогда к ней не возвращаться.

Однако на этот раз я решила не уступать. Прежде всего я спросила себя: какова моя цель? Чего я хочу добиться? Ответ: написать книгу, которая поможет интровертам преуспеть в карьере. Затем я спросила себя: какими ресурсами, позволяющими достичь этой цели, я располагаю? Ответ: у меня накопилось немало советов и методов из моего жизненного опыта предпринимателя и вице-президента компании, человека интровертного типа — и вашей покорной слуги. Выступая в последнее время в роли наставника

по деловому общению и лектора, я помогла очень многим интровертам чувствовать себя вполне комфортно в мире экстравертов. И наконец, на вопрос, что является для меня самым большим препятствием, я ответила: собственные страхи. Точнее, парализующий негативный внутренний диалог, не дающий сделать даже первого шага. Не говоря уже об опасности — более того, тирании! — перфекционизма.

«ЗА» И «ПРОТИВ» ПЕРФЕКЦИОНИЗМА*

Хотя лично я не перфекционист, в профессиональной деятельности мне часто приходилось общаться с такими людьми. Надо сказать, *все* предприниматели, которых я интервьюировал для книги, перфекционисты. В каком-то смысле эти люди обладают важным достоинством, поскольку умеют исправлять мелкие погрешности, которые понимают клиенты, но не замечает большинство продавцов. Разумеется, решение, реализованное на практике и достигающее поставленной цели на 80 процентов, лучше, чем погоня за 100 процентами поставленной цели, которой практически невозможно достичь. Если вы движетесь к ней небольшими шагами, то, даже если не все идеально, это принесет вашему бизнесу больше пользы, чем попытка создать для рынка идеальный, лишенный недостатков продукт. Ваша задача — не позволить перфекционизму парализовать вас и вашу работу.

Дэвид Виньямури,
автор книги «Случайные шедевры брендинга»
(Accidental Branding)

Не охватывает ли вас такой сильный страх получить неидеальный результат, что вы не можете ни написать, не вымолвить ни единого слова или сделать хоть шаг в направлении поставленной цели? Вот что советует Сими Нвогугу, CEO компании HOD Consulting, оказывающей консалтинговые услуги по вопросам диверсификации: «Гоните прочь

* Подробнее см.: Бен-Шахар Т. Парадокс перфекциониста. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. *Прим. ред.*

навязчивые мысли. Займитесь какой-нибудь увлекательной деятельностью, способной встряхнуть и освежить вас. Затем возьмитесь с новой энергией за задачу, которую вам не удавалось решить. Подчас прозрения приходят к нам в моменты, когда мы не сконцентрированы полностью на решении поставленной задачи».

Преданные друзья и помощники

Большинство из нас могут рассчитывать на постороннюю помощь и поддержку в достижении целей. Подумайте, кто из вашего окружения больше всех желает вам добра. Составьте список преданных друзей и помощников; ими могут быть ваши приятели, члены семьи, коллеги, наставники, партнеры по волонтерской деятельности и даже бывшие начальники. Все они могут стать членами вашей воображаемой «команды мечты». Мне нравится это определение. («Командой мечты» окрестили сборную США по баскетболу, завоевавшую золотые олимпийские медали в 1992 году. В ее состав входили легендарные Майкл Джордан, Ларри Бёрд и Эрвин «Мэджик» Джонсон, который дает нам советы в следующей главе.) Включите в свою команду тех, с кем вы могли бы сформировать плодотворные отношения, либо углубив уже существующие, либо завязав новые знакомства.

Команда мечты

Укажите имена действующих и потенциальных членов вашей воображаемой команды мечты в левом столбце таблицы (см. ниже). Затем пометьте «галочкой» ячейки этой таблицы (справа), соответствующие видам поддержки, которую может оказать вам тот или иной из членов команды. (Один и тот же член команды может оказывать разные виды поддержки.)

Члены вашей нынешней команды мечты

Имя члена команды	Доверенное лицо	Советник	Наставник	Активный сторонник	Прочее (укажите конкретно)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					

Потенциальная команда мечты

Имя члена команды	Доверенное лицо	Советник	Наставник	Активный сторонник	Прочее (укажите конкретно)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					

Теперь, когда вы сформировали команду своей мечты, предлагаю выполнить очень полезное упражнение. Оно похоже на описанное в статье «Как использовать свои преимущества» (How to Play to Your Strengths), опубликованной в Harvard Business Review в 2005 году². Некоторые из моих клиентов, успешно воспользовавшись им, выявили свои сильные стороны и сформировали собственную команду поддержки. Ниже приведено описание упражнения.

1. Выберите из команды своей мечты от трех до пяти человек и попросите их выделить 10–15 минут на то, чтобы помочь вам в выполнении упражнения, которое будет способствовать вашему личностному и профессиональному росту.
2. Попросите тех, кто согласился помочь, отправить вам три сообщения на электронную почту, в которых будет указано, какие ваши качества — в том числе черты характера, таланты, достижения и добрые дела — они ценят больше всего. Эти письма не должны содержать критических замечаний в ваш адрес — только хорошее. Если вам удобнее, чтобы информация передавалась анонимно, последуйте совету Дайаны Дарлинг, автора книги «Путеводитель по нетворкингу» (The Networking Survival Guide), которая рекомендует воспользоваться онлайн-инструментом ru.SurveyMonkey.com³.
3. Проанализируйте эти сообщения и поразмышляйте над ценными качествами, обнаруженными в вас членами команды мечты. Возможно, они кажутся вам чем-то само собой разумеющимся.
4. Распечатайте эту информацию и держите под рукой.

Некоторые мои клиенты, выполнившие это упражнение, говорят, что им лестно и приятно упоминать об оценках,

данных им членами их команды мечты. Но это не только приятно, но и помогает лучше определить собственные возможности. Подумайте о том позитивном влиянии, которое вы оказали на людей, играющих важную роль в вашей жизни. Что значит для вас получить — в письменном виде! — конкретные свидетельства ваших способностей и положительных черт характера?

ОТВЕРГАЙТЕ НЕГАТИВНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ, А НЕ КОМПЛИМЕНТЫ

Как вы реагируете на комплименты в свой адрес? Отвергаете их или говорите, что не заслуживаете похвалы? Возможно, вы настолько привыкли не придавать значения комплиментам, что даже не замечаете этого. Отвергая похвалу, вы не только приносите себе вред, но и проявляете неуважение к тому, кто похвалил вас. По сути, вы ставите под сомнение способность человека правильно судить о людях или предполагаете, что его стандарты оценки не слишком высоки. А ведь можно просто ответить: «Благодарю вас!»

Критиканы

Похвала может вдохнуть в вас новые силы, а критика способна выбить из колеи и помешать попыткам повысить собственную значимость в глазах окружающих. Не было ли у вас приятеля, который постоянно напоминал вам о ваших недостатках, приуменьшал достижения или принижал какими-либо другими способами? Как будто вам мало собственного негативного внутреннего диалога! «У меня были такие друзья, но сейчас я не могу позволить себе “злоупотреблять” их обществом, — говорит мой клиент Мэдлин Абель-Кернс, оперная певица, актриса и учитель пения. — У меня были преподаватели из этой категории людей, однако я предпочитаю тех, кто хвалит и подбадривает учеников.

И именно такой подход применяю сама. В противном случае процесс обучения становится чересчур жестким». Далее Мэдлин вспоминает: «На начальном и среднем этапах обучения я была чрезмерно критична по отношению к себе, поэтому покорно воспринимала весь негатив, исходивший от моих преподавателей. Сейчас такое поведение совершенно неприемлемо для меня. Я изо всех сил стараюсь подбадривать себя и ожидаю того же от других».

Несмотря на то что не в ваших силах помешать людям говорить то, что они считают нужным, в большинстве случаев вы можете выбирать, в какой компании проводить время. Зачем портить себе нервы, подвергаясь обстрелу негативом? Чтобы выявить своих критиканов, воспользуйтесь двумя критериями.

1. Когда вы рассказываете о своих достижениях, критиканы обычно переводят разговор в более удобное для них русло, сравнивают вас с другими, пытаясь при этом выставить вас не в лучшем свете, приуменьшают ваши достижения — одним словом, пытаются «утереть вам нос».
2. Они подавляют вас. Кто-то говорит, что он просто не умеет льстить и привык говорить правду в глаза, даже если вы не хотите ее слушать или вам недосуг вникать в его рассуждения. Мнения о вас других людей оказывают наибольшее воздействие, если вы соглашаетесь выслушать их.

«Если вы присмотритесь повнимательнее к жизненному выбору своих критиканов, то можете прийти к выводу, что они решили отказаться от достижения своей мечты, — говорит Лизз Уинстед, одна из создателей *The Daily Show**

* *The Daily Show* — американская сатирическая телевизионная программа, транслируемая на канале Comedy Central. *Прим. перев.*

и основателей Air America Radio. — Поэтому теперь, общаясь с вами — человеком, который хочет добиться чего-то в жизни и изменить мир (или хотя бы самого себя) к лучшему, — они испытывают сильный внутренний дискомфорт. Вот и пытаются внушить вам мысль о тщетности усилий, поскольку не хотят, чтобы вы преуспели в том, в чем не удалось преуспеть им».

Не верьте недоброжелателям

«Я работал журналистом на одной из радиостанций, где меня долгое время не допускали к эфиру, — говорит Стив Опп, ведущий Market Watch Radio Network. — Это был самый ужасный период в моей карьере. Ко мне относились как к винтику в машине. Я вручил начальнику свою демо-запись и получил категорический отказ: “У нас есть определенные стандарты, и вы им не соответствуете”».

Опп описывает, как ему удалось решить эту проблему: «Я мог реагировать двумя разными способами. Я мог бы, например, подумать: “Боже мой, я действительно бездарь! Начальнику не понравилось, как звучит мой голос. Ему не нравится мой стиль. Я ни на что не гожусь!” Однако вместо этого я решил отнестись к своей проблеме как к сложной ситуации, из которой я должен выйти с честью и завоевать право на выход в эфир. Сейчас я нашел гораздо более интересную работу на солидной радиостанции, где получаю примерно в два раза больше, чем прежде. Вывод таков: если кто-то не верит в вас, это отнюдь не означает, что вы сами должны потерять веру в себя». Опп добавляет: «Я обрел уверенность в собственных силах, которая помогла мне добиться поставленной цели, и впредь не допущу, чтобы кто-то разрушал мою веру в себя».

Как следует поступать с недоброжелателями? Наверное, после общения с ними вы испытываете не самые приятные

чувства. В вас не верят, не могут и не желают помогать; возможно, конкурируют с вами или завидуют. Тем не менее вы продолжаете общаться с этими людьми то ли по привычке, то ли из опасения, что на вас могут обидеться или что, если вы отдалитесь, это может вызвать недоумение у общих знакомых. И все же следует ли общаться с тем, кто постоянно напоминает о ваших собственных просчетах и недостатках? Так от кого же нужно держаться подальше (если такие люди действительно есть в вашем окружении)? Мэдлин Абель-Кернс делится оптимистичным соображением: «Чем больше людей воспринимают меня как позитивную личность, тем больше позитивной энергии присутствует в моей жизни».

Круглосуточная радиостанция у вас в голове

Вам никогда не казалось, будто у вас в голове вещает круглосуточная радиостанция под названием «Негатив»? Ее ведущий, настоящий балабол, день напролет несет всякий вздор. Самое печальное, что вам никак не удастся сменить волну или хотя бы приглушить звук. Вы словно сидите в кресле у стоматолога с наушниками в ушах, из которых беспрерывно несетя: «Ты неудачник... В твои годы можно было бы добиться значительно большего... Ты лопух... Ты зануда!»

Между тем у вас *есть* выбор. Вы можете позволить этой радиостанции определять вашу судьбу, а можете отключить ее или переключиться на волну, спонсируемую командой вашей мечты. На этой радиостанции идут совершенно другие передачи; здесь часто повторяют песенки под названиями «Вы талантливый оратор и интересный собеседник», «Вы наблюдательны и быстро подмечаете детали» и т. п.

Не бойтесь возражать и настойчиво доносить до людей свои мысли

Таким образом можно сформировать богатый арсенал реакций на негативный внутренний диалог. В левом столбце приведенной ниже таблицы выпишите три самые типичные негативные фразы, которые вы твердите самому себе. В правом столбце напишите опровержения или по крайней мере возражения на эти негативные мысли. Ваши контраргументы должны базироваться на том, что сказал бы в вашу защиту самый преданный ваш сторонник, которым, конечно же, является один из членов вашей команды мечты. Если нуждаетесь в помощи, почему бы и в самом деле не обратиться за помощью к кому-либо из членов этой команды?

Негативный внутренний диалог

Контраргументы

Пример:

Я не умею говорить с начальством и с теми, кто занимает более высокое положение в обществе

Пример:

Чепуха! Я тоже, между прочим, не из тех, с чьим мнением можно не считаться, — и вот почему: как человек, способный мыслить стратегически, я добился немалых успехов в управлении кризисными ситуациями. Я не раз помогал крупным компаниям с успехом выходить из самых сложных ситуаций

1.

1.

2.

2.

3.

3.

Настройтесь на оптимистическую волну

Несмотря на то что в жизни бывают дни, когда не от кого услышать доброе слово в свой адрес, к вашим услугам радиостанция «Позитив», вещающая 24 часа в сутки, без выходных и праздников. Если вам надоело бесконечное брюзжание радиостанции «Негатив», не забывайте настроиться на оптимистическую волну, на которой ведет свое круглосуточное вещание радиостанция «Позитив».

Ниже приведены два списка: «Мои достоинства» и «Мои достижения»; каждый из них включает три пункта. Эти три пункта в каждом из списков могут касаться любых аспектов вашей жизни. Составляя их, постарайтесь быть предельно конкретными. Учитывайте оценки, данные вам членами вашей команды мечты.

Мои достоинства

1. _____

2. _____

3. _____

Мои достижения

1. _____

2. _____

3. _____

На чем фокусируется ваше внимание

Надеюсь, прочитав эту главу, вы несколько расширили свои познания о негативном внутреннем диалоге, который с завидным постоянством ведется в вашей голове. «Даже если вы считаете, что в этих утверждениях есть доля правды, нужно поблагодарить за эту правду и постараться переключиться на что-нибудь более продуктивное и позитивное», — говорит Энн Хул, старший менеджер по развитию лидерства в компании Saks Fifth Avenue. (Энн Хул также психолог-консультант.)

В завершение разговора о негативном внутреннем диалоге хотелось бы рассказать поучительную историю. Она иллюстрирует одну из моих любимых концепций, с которой вы, возможно, уже знакомы: все зависит от того, на чем вы фокусируете внимание. В *New York Times* я прочитала историю, поведанную полярным исследователем и активным защитником окружающей среды Льюисом Гордоном Пью. Он рассказывал о собственном опыте погружения в одно из озер в Норвегии. Температура воды в нем лишь немногим выше температуры таяния льда. Целью погружения было установление мирового рекорда продолжительности плавания в ледяной воде. Один из экспертов заявлял, что, попытавшись совершить подобный подвиг, обычный человек был бы парализован буквально через несколько секунд и умер бы через две-три минуты.

Непосредственно перед погружением духовный наставник Пью подбодрил его, напомнив, что ранее он уже установил больше рекордов в плавании, чем любой другой человек в истории. Действительно, Пью был единственным, кто плавал во всех пяти океанах нашей планеты, и единственным, кто плавал в Арктическом и Антарктическом океанах.

Итак, Пью погрузился в ледяную воду. Дети на берегу размахивали норвежским национальным флагом и подбадривали пловца: «Давай, Льюис! Давай!» В конце концов, несмотря на тяжелую гипервентиляцию легких, сильное переохлаждение и усталость, пловец установил мировой рекорд по продолжительности плавания в ледяной воде — 1200 метров за 23 минуты и 50 секунд⁴. Попробуем представить, чем все это могло бы кончиться, если бы наставник Пью сказал: «Льюис, сегодня ты выглядишь ужасно. Мне кажется, ты совершенно не в форме. Ты уверен, что готов к установлению мирового рекорда? Возможно, тебе следовало прислушаться к словам своей матери, которая советовала тебе стать бухгалтером. Я буду ждать тебя в спасательной шлюпке. Удачи! Вперед!» Раздается выстрел стартового пистолета — и чем все это, по вашему, закончилось бы? Все зависит от того, на чем вы сосредоточиваетесь, — вот ответ на поставленный вопрос.

Когда я размышляю над мантрой «все зависит от того, на чем вы фокусируете свое внимание», мне приходит на ум еще один великий пловец, Майкл Фелпс. Самый титулованный участник Олимпийских игр всех времен, Майкл Фелпс был посредственным учеником, страдал синдромом дефицита внимания и гиперактивности⁵. Один из учителей мальчика сказал однажды его матери: «Вашему сыну никогда не удастся сосредоточиться на чем-либо». Тем не менее Фелпсу удалось побороть свою детскую боязнь воды. Более того, он обнаружил, что в действительности является этаким «крупной рыбиной», которая больше всего в жизни любит плавать рядом с другими рыбами⁶. С помощью своей семьи и тренера он отказался прислушиваться к хору тех, кто не верил в него, и полностью сосредоточился на совершенствовании своего таланта. Этот путь завершился триумфом на Пекинской олимпиаде. Ах, как я обожаю

истории людей, сумевших полностью сконцентрироваться на развитии своих способностей! Почему бы и вам не попытаться?

Теперь, когда мы поговорили о том, как сделать так, чтобы негативный внутренний диалог не помешал вам добиться успеха, повернем нашу дискуссию в более приятное русло и поговорим о достоинствах, о ваших сильных сторонах. В следующей главе мы обсудим, как выявить и четко сформулировать свои достоинства. В конце концов, кому же еще, кроме вас, можно доверить столь ответственное дело?

Размышления и действия

Прежде чем мы двинемся дальше, попытайтесь, обобщить свои мысли и открытия, произвести инвентаризацию того, что вы узнали из этой главы, и зафиксировать на бумаге, как именно вы собираетесь применить эти знания на практике. Мы будем делать это в конце каждой главы, и к моменту окончания книги у вас сформируется нечто вроде журнала обучения — наряду с конкретными планами на будущее. Я рекомендую также заранее заручиться поддержкой со стороны тех, кто мог бы помочь вам в осуществлении этих планов. Это означает, что вам придется поделиться своими планами с кем-нибудь из друзей, с наставником или тренером. Возможно, вам нужно подыскать группу единомышленников, с которыми вы могли бы общаться и в случае необходимости получать поддержку (в наше время это проще всего сделать посредством социальных сетей).

Чему вы научились

1. _____

2. _____

3. _____

Действие

Что именно вы будете делать?

Способ

Как именно вы будете это делать? Какую поддержку или информацию должны получить?

Отчет

Кому вы расскажете об этом?

Дата

окончания
Срок исполнения

1.

2.

3.

4.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

