



Принципы достижения победы

Победители – зрелые личности

Все знают, что молодым можно быть лишь однажды, однако оставаться незрелым можно постоянно. Я очень люблю смеяться и развлекаться и обычно стараюсь, чтобы моя работа сочеталась с удовольствием, однако именно поэтому мне иногда говорили, что я незрелый человек. Такой “ярлык” настолько меня беспокоил, что недавно я даже обратилась к педиатру. К счастью, врач сказал, что все в порядке, и посоветовал продолжать в том же духе — я так и собираюсь сделать!

Победители знают, что зрелость не имеет ничего общего с возрастом, образованием и даже жизненным опытом. Победители знают, что зрелость не подразумевает степенность, занудство или чопорность. Победители знают, что зрелость не означает консерватизм, серьезность или условность. И хотя ребенок может казаться не по годам зрелым, победители также знают, что зрелость обычно не связана с юностью. Потому что зрелость включает в себя благоразумие, а способность здраво мыслить развивается со временем. Одна немецкая поговорка гласит: “Благоразумие не приходит раньше времени”.

Многим кажется, что молодость — это самое беспечное время в жизни и поэтому самое счастливое. Однако для многих это далеко не так. Самое счастливое время жизни — это когда у нас рождаются самые умные и продуктивные мысли, побуждающие к действию. Поэтому именно с возрастом мы становимся более счастливыми, когда уже способны понять, как жить продуктивной жизнью с определенной толикой благоразумия и ума.

Вильям Лайон Фелпс, известный писатель и профессор английского языка Йельского университета, как-то сказал: “Утверждение, что молодость более счастлива, чем зрелость, равнозначно утверждению, что вид у подножия башни лучше, чем вид с ее вершины. По мере нашего подъема панорама невероятно расширяется, горизонт уходит вдаль. В конце концов, когда мы достигаем вершины, нам кажется, что мир лежит у наших ног”.

Хотя в действительности не нужно достигать вершин, чтобы считаться зрелым, однако все же необходимо приобрести силу здравого смысла. Для этого нужно быть рациональным. Хотя некоторым людям так и не удастся развить в себе чувство рациональности, даже с возрастом.

Альберт Эллис разработал подобие программы упражнений, называемой “Рациональной эмотивной терапией”, которая оказалась результативной для многих его пациентов. Согласно Эллису у людей есть проблемы, потому что они изначально нелогичны и иррациональны. На основе этой теории он разработал “Опросник рационального поведения”, чтобы увидеть, в какой степени рациональности пребывают его пациенты. Эллис сформулировал список иррациональных идей, по его убеждению, тесно связанных с повышенным уровнем стресса в жизни. Я уверена, что некоторые из них лишь отдаленно относятся к общей способности человека здраво мыслить, которая, в свою очередь, может отрицательно либо положительно отразиться на способности быть зрелым. Поэтому, чтобы разобраться, угрожают ли ваши иррациональные идеи вашей способности здраво мыслить, а, значит, и способности достичь зрелости, ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы, составленные Эллисом.

1. Вы *должны* получать любовь и одобрение всех важных людей в вашей жизни. _____ Да _____ Нет
2. Вы должны быть очень компетентными, знающими и достигать результатов во всем, что бы вы не делали. _____ Да _____ Нет
3. Люди, которые плохо к вам относятся, плохие, злые или подлые и заслуживают строгого наказания. _____ Да _____ Нет

4. Когда случается что-то плохое, ваши чувства контролировать невозможно. _____ Да _____ Нет
5. Если ситуация становится угрожающей или опасной, то единственное, на что вы способны, — это ужасно расстроиться. _____ Да _____ Нет
6. Легче избежать трудностей в жизни, чем преодолеть их. _____ Да _____ Нет
7. Ваша жизнь предопределена вашим прошлым, и изменить что-либо невозможно. _____ Да _____ Нет
8. Все проблемы имеют верные решения. _____ Да _____ Нет

Если вы согласились с каким-либо из этих утверждений, у вас, возможно, есть некоторые иррациональные идеи, которые действительно могут повлиять на вашу способность здраво мыслить. Поскольку слабая способность здраво мыслить негативно сказывается на зрелости, то тем, кто хочет побеждать, следует изучить этот вопрос более детально.

По достижении определенной стадии зрелости вы ощутите, что созрели, расцвели и достигли уровня максимального развития. Положительным моментом во всем этом является то, что достигнутый уровень вашей зрелости уже никогда не снизится.

Я заметила, что при определении уровня зрелости важную роль играют девять способностей. Они очень помогают людям эффективно использовать свои возможности, создавать собственный образ победителя и настраиваться на еще больший успех, справляться с жизненными неурядицами и увеличивать собственную выносливость. Эти способности следующие.

- 1. Способность делать работу без надзора свыше.**
- 2. Способность завершать начатое дело без понукания.**

3. Способность носить деньги в кармане без желания потратить их.
4. Способность переносить несправедливость, не испытывая потребности в ответной мести.
5. Способность предвидеть.
6. Способность быть осмотрительным, иметь чувство самоконтроля и такт.
7. Способность предвидеть последствия своих действий или бездействия.
8. Способность признавать свои ошибки.
9. Способность учиться на опыте.

1. Способность делать работу без присмотра

Просто удивительно, сколько людей не могут дисциплинировать себя поработать, пока кто-то не будет стоять у них за спиной. Очень многим людям действительно требуется угроза выговора, чтобы они сделали ту работу, которую должны. У них слишком мало собственной движущей силы, им не хватает упорства, они не могут справиться с разочарованием на каком-либо этапе, и их не посещает гордость от выполненной работы. Они ощущают, что работа – это, в конце концов, просто работа.

И хотя победители, как и все люди, могут быть завалены работой над каким-то проектом, и им также может потребоваться помощь коллег, у них все равно есть чувство гордости за свою способность максимально справиться с данным заданием собственными силами. Да, победители знают, как работать при раздражении или досаде. И если что-то можно сделать, они будут пытаться изо всех сил сделать это самостоятельно.

Работая, победители контролируют сами себя. Когда они берутся за работу, им тоже порой встречаются помехи, но победители знают, как их преодолеть и двигаться дальше.

Они обладают умением разрабатывать новые стратегии, по-новому мыслить, придумывать новые правила игры, чтобы двигаться вперед. Победители знают, что разочарование и неудачи — это часть жизни. С точки зрения бизнеса, умение справляться с ними является важным элементом умения вырваться вперед. С личностной точки зрения, умение справляться с разочарованием и неудачами — это возможность сохранить с другими добрые отношения. Разочарование и неудача — это один из главных факторов, не позволяющий людям делать то, что они хотели бы сделать. Победители же обладают большей устойчивостью к разочарованиям по сравнению с другими людьми и надеются только на себя, стремясь быстрее преодолеть потенциальные неудачи.

2. Способность завершать начатое дело без понукания

Победители не только самостоятельно начинают какое-либо дело, но и самостоятельно доводят его до конца. И хотя победители тоже могут терять интерес к проекту, они, вместо того чтобы бросить начатое или отложить его выполнение до лучших времен, делают все, чтобы быстро завершить дело и потом заняться чем-то более интересным. Победители выполняют обязательства и держат слово. Если они говорят, что сделают что-то, то действительно выполняют обещанное. Они знают, как разделить сложное задание на более простые составляющие. Они знают, как вовремя завершить одну маленькую часть работы. По мере выполнения частей сложного задания победители могут “награждать” себя за завершение этапа работы.

Обязательство окончить начатое дело является элементом жизненного кредо победителя. Там, где другие могут быть просто вовлечены в какую-то работу, победители делают ее своим обязательством, отдаваясь работе полностью. Образно выражаясь, это похоже на яйца и ветчину: курица была лишь во-

влечена в дело, а свинья отдала ему себя полностью. Конечно же, победители не должны умирать во имя дела, но они прилагают все необходимые усилия, чтобы желаемое свершилось.

3. Способность носить деньги в кармане без желания их потратить

Говоря по секрету, над этой способностью, присущей зрелости, я еще продолжаю работать. Но, думая о растратах, я всегда вспоминаю слова Джеки Мэйсон: “Мне не нужно беспокоиться о деньгах; у меня хватит их до конца жизни... но только если я не буду их тратить”.

В самом деле, у некоторых из нас деньги прожигают дыры в карманах. Это часто случается с людьми, у которых не было денег в прошлом, но есть сейчас. Возможность тратить и покупать превращается в своего рода афродизиак. Обращение с деньгами — это искусство и наука, и чтобы ими овладеть, необходима практика.

Вот почему большой процент тех, кто выиграл в лотерею, оказываются без гроша уже через полтора-два года после крупного выигрыша. Им не хватает опыта обращения с деньгами. А сколько слышно о новоявленных миллионерах, которые становятся банкротами просто потому, что не могут контролировать свои ежедневные траты? Зачастую трудно уравновесить наслаждение обладать деньгами и страстью их тратить, однако такое равновесие является признаком зрелости.

4. Способность переносить несправедливость, не испытывая потребности в ответной мести

Известно, что обида и зависть — это тяжкая ноша. Хотя психологи уверяют, что месть является одним из основных человеческих импульсов, который в некоторых случаях может не только предотвратить злоупотребление властью и служеб-

ным положением, но и восстановить статус-кво человека, однако победители знают, что месть наносит вред не только жертве, но и мстителю. Победители могут и не забыть причиненной несправедливости, но обычно способны простить ее. Умение прощать — это очень важная составляющая при движении к намеченной цели и в своем значении является предпосылкой к обретению свободы. Недоброжелательность, обида и зависть забирают огромное количество энергии. Они сковывают ваши мысли и замедляют ваши действия. Многие ощущают, что прощать намного легче, когда обидчик отмщен, однако сложно быть победителем, если жизнью правит озлобленность и стремление к мести. Победители знают, что их энергия должна быть позитивной. Она должна тратиться на настоящее и будущее, а не на прошлое.

5. Способность предвидеть

В бизнесе способность предвидения является самым стратегическим оружием в маркетинге и продажах. Предвидение — это способность предотвратить или ускорить какие-либо события с помощью предварительно предпринятых мер или через продумывание ситуации наперед. Победители знают, что не нужно быть провидцем, чтобы предвидеть. Победители останавливаются и думают: “Как это может сработать? Как мне необходимо подготовиться к самому вероятному развитию событий?”.

Замечено, что большинство людей уделяют больше времени тому, чтобы предвидеть и распланировать свой двухнедельный отпуск, забывая об остальных 50 неделях года. Я все время сталкиваюсь с теми, кто планирует свой отпуск в деталях, кто запасается соответствующими картами маршрутов, кремами от обгорания, пляжными шезлонгами и спиртными коктейлями, пуская на самотек события остальной части года. Но победители знают, что между стимулом и реакцией на него проходит некоторое время, и они используют этот “период окна”, чтобы

подготовиться, предвидеть и спланировать свой ответ. Это не означает, что они утрачивают способность быть спонтанными, это всего лишь означает, что они способны извлекать пользу от продумывания наперед и тщательно пользуются этим инструментом.

Один комик как-то пошутил, что в ресторан *Denny's* никто не ходит, все посетители там просто “оказываются”. Они попадают туда, поскольку не предвидели, что ежедневно к полудню они начинают ощущать голод. Возможно, первый ресторан, куда они хотели зайти перекусить, повысил свой класс обслуживания и сейчас принимает только по предварительным записям; не исключено, что второй ресторан, в который они заглянули, оказался закрытым, а у третьего стояла огромная очередь. Раздраженные, они обычно в таком случае думают: “Ладно, идем в *Denny's*”, – и я уверена, что маркетинговый отдел *Denny's* вполне этим доволен. И если маркетологи в этом ресторане знают свою работу, они должны понимать, что в основном они обслуживают полностью уставших и совершенно изнуренных поисками людей... или же тех, кто не сумел предвидеть ситуацию!

Пример

“Недавно я была на встрече на Манхэттене. Один из клиентов предложил в 13:00 сделать перерыв на ланч. К сожалению, это не входило в наши планы. Мы потратили больше полутора часов в поисках места, пока не нашли свободный столик в приличном ресторане. В конечном итоге эти полтора часа обошлись нам очень дорого”.

6. Осмотрительность, чувство самоконтроля и такт

Человека тяжело научить осмотрительности, но осмотрительность является составным компонентом зрелости. Осмотрительность (или благоразумие) в том значении, в котором используется здесь, происходит от проницательности, смекалки,

осознания и чуткости по отношению к другим людям. Хотя некоторые считают, что говорить прямо и откровенно, даже рискуя прилюдно обидеть других людей, означает быть честными, победители знают, что в действительности всему свое время и место. За годы работы я встречала многих людей, у которых было все, чтобы взлететь на Луну, но которые так и не попали туда из-за своей неспособности отличать уместное от неуместного. Хотя победители не играют в игры ради самих игр, они великолепно понимают, что их собственная ценность для любой организации или даже социальной группы повышается, если другие люди в их присутствии будут чувствовать себя комфортно, зная, что у тех есть важное чувство приличия и уместности. А сколько карьер было загублено теми, кто шутил пошло и невпопад, кто не к месту обнаруживал свои политические взгляды и кто был нечувствителен к чувствам окружающих людей? Победители знают, что и когда сказать. Это не означает, что они стараются не делать волн; это просто означает, что они знают, когда и где это уместно.

Известно, что такт — это способность мириться с тем, с чем не хотелось бы мириться. Известно, что Авраам Линкольн был гением такта. Однажды, когда его попросили перед толпой прокомментировать не лучший портрет, написанный с него, Линкольн сказал: “Для человека, которому нравятся подобные вещи, это как раз тот сорт вещей, который действительно понравится такому сорту людей”.

7. Способность предвидеть последствия своих действий или бездействия

Эта анекдотичная история об одном бизнесмене, который в поездке в Саудовскую Аравию отстал от группы и потерялся в пустыне, где провел несколько дней. Он почти потерял сознание от обезвоживания, когда увидел впереди шатер со стоящим перед ним кочевником. Тяжело передвигая

ноги, бизнесмен подошел к кочевнику и с трудом произнес: “Воды, пожалуйста”. Кочевник ответил: “Извините, сэр, у меня нет воды, не хотите ли купить шелковый галстук?” Бизнесмен закричал: “Я умираю от жажды. Мне нужна вода, а не дурацкий шелковый галстук!”. Изумленный кочевник ответил, что за следующей песчаной дюной есть ресторан, построенный вокруг оазиса, и жаждущий может попросить воды там. Еле-еле, передвигаясь на четвереньках, бизнесмен перебрался через дюну и увидел кочевника, одетого в смокинг с бабочкой, который стоял перед шатром с надписью “Ресторан Оазис”. “Я могу вам чем-то помочь, сэр?” – спросил хорошо одетый кочевник. “Воды. У вас в ресторане есть вода?” – выдохнул бизнесмен. Кочевник ответил: “Конечно, есть, сэр, но клиентов без галстуков мы не обслуживаем”.

Следует сказать, что размышление о последствиях вашего действия или бездействия часто служит побуждающим стимулом сделать то, что необходимо сделать, особенно, если этого делать не хочется. Впрочем, эта способность тоже является частью зрелости. Победители умеют заглядывать в будущее, они обладают даром предвидения и могут думать о последствиях. Такое качество не только помогает им планировать и готовить что-то лучше других, оно зачастую дает им необходимое видение реального эффекта их стратегий и действий.

8. Способность признавать свои ошибки

Как часто вы слышите, что люди благосклонно принимают похвалы за что-то хорошее, что они совершили, и не принимают критики и осуждения за плохой поступок? Вы, наверное, слышали, что дети говорят: “Я получил пятерку по математике, а по истории мне поставили два”. Действительно, между выражениями “я получил” и “мне постави-

ли” есть огромная смысловая разница, которая, прежде всего, измеряется степенью зрелости. Некоторые люди просто не способны принять тот факт, что они допускают ошибки. Проблема всегда происходит из-за ошибок других людей, но никак не ваших собственных. Как любил говаривать мой дядя, страстный поклонник бурбона: “Я никогда не бываю очень пьяным, меня просто чрезмерно обслужили”.

Победители понимают, что если они не признают свою ошибку, они положат начало тенденции — очень скоро никто в их кругу тоже не станет признавать своих ошибок. Победители знают, что время от времени каждый может честно допустить ошибку, но они также знают, что не существует такого понятия, как честно ее скрыть. Победители признают собственные ошибки и другим тоже позволяют ошибаться. Хотя в большинстве случаев угроза наказания за ошибку порождает горячее желание его избежать, победители знают, что самый лучший выход — это в открытую признаться в содеянном. Честность экономит энергию и позволяет уделить внимание решению проблемы, а не ее сокрытию. И, конечно же, победители помнят о словах из фильма “Золотой палец” (“Голдфингер”), сказанных Голдфингером Джеймсу Бонду: “Одна ошибка — это случайность, две ошибки — это совпадение, а три ошибки — это огонь противника”.

10. Способность учиться на собственном опыте

Альберт Эйнштейн в свое время сказал, что безумие — это если все время совершать одни и те же действия и ожидать различных результатов. Победители очень хорошо об этом знают и делают все, что в их силах, чтобы извлекать уроки из опыта и избегать повторения ошибок. Говорят, что хотя цена за уроки чрезвычайно высока, все же опыт — самый лучший учитель. К тому же опыт является очень суро-

вым учителем, потому что вначале мы получаем тест, а уже затем приходит урок.

Впрочем, преимущество опыта в том, что он позволяет увидеть ошибку, как только вы ее совершили. Для многих людей урок никогда не проходит даром, но они не могут утверждать наверняка: “Я с этим уже сталкивался”. Как сказал писатель Диар Эбби: “Если бы мы могли продавать наш опыт за то, что он нам стоил, мы были бы миллионерами”. Да, к сожалению, тот опыт, который очень нужен накануне, нам никогда не удастся приобрести заранее.

Победители, однако, учатся на опыте быстрее, чем другие, так как понимание сути дела забирает у них меньше времени.

А сейчас воспользуйтесь моментом. Остановитесь и подумайте. На каком уровне зрелости вы находитесь, исходя из указанных выше обязательных условий? Еще раз просматривая элементы зрелости, как бы вы оценили свои способности? Какие способности победителя из вышеперечисленных вам присущи? Что вам нужно улучшить, чтобы победе было легче сопровождать вас?