

Павел Вербняк  
*Сила вопроса: как улучшить  
профессиональную и личную жизнь*



Павел Вербняк

**Сила вопроса: как улучшить  
профессиональную  
и личную жизнь**

«Издательские решения»

## **Вербняк П.**

Сила вопроса: как улучшить профессиональную и личную жизнь /  
П. Вербняк — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-566118-0

Книга посвящена искусству вопроса и влиянию вопросов на нашу жизнь. Ведь в правильно заданном вопросе уже содержится половина ответа. Поэтому, чтобы получать нужные нам ответы, которые приведут к успеху, мы должны научиться задавать правильные вопросы. Также книга затрагивает такие аспекты, как лидерство, эффективное руководство коллективом, пути достижения успеха, философию успеха и т. д. Будет интересна и полезна любой аудитории — от подростков до руководителей крупных компаний.

ISBN 978-5-00-566118-0

© Вербняк П.  
© Издательские решения

## Содержание

Глава 1. Искусство задавать правильные вопросы	6
Глава 2. С вопросами по жизни	11
Глава 3. Искусство диалога	15
Вопросы для успеха диалога	16
Подготовка – ключ к успеху	22
Хотите успеха – учитесь общаться	25
Глава 4. Персональный успех. Личностное развитие	26
Каждый день – маленькая жизнь	29
Хотеть лучшего для себя	32
Самое необходимое для счастья	35
Конец ознакомительного фрагмента.	38

# **Сила вопроса: как улучшить профессиональную и личную жизнь**

**Павел Вербняк**

© Павел Вербняк, 2022

ISBN 978-5-0056-6118-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Глава 1. Искусство задавать правильные вопросы

*«Не стесняйтесь задавать вопросы.  
Это утоляет жажду любопытства,  
рождает новые мысли, помогает творить»*

*О. Ашина*

### *Внутренний и внешний диалог*

Чтобы научиться правильно задавать вопросы, необходимо понимать принципы построения внутреннего диалога и знать ключевые виды вопросов в диалоге внешнем.

**Внутренний диалог** помогает нам организовать и сформулировать свои мысли. Эффективность действий, которые мы совершаем, во многом зависит от уместности, точности, качества и последовательности вопросов, которые мы себе задаем.

Для организации внутреннего диалога важно понимать его цель. Эта цель — всесторонне изучить и проанализировать проблему. Для проведения анализа мы можем применить два варианта, представленные серией вопросов.

– Семь классических вопросов: «Что?», «Где?», «Когда?», «Кто?», «Как?», «Почему?», «Какими средствами?»

– Шесть вопросов, помогающих составить таблицу фактов, определить чувства, желания, препятствия, средства и время.

**Факты.** Какие факты и события имеют отношение к рассматриваемой ситуации и значимы в ее контексте?

**Чувства.** Какие чувства вызывает во мне данная ситуация? Что могут чувствовать при этом другие?

**Желания.** Чего я на самом деле хочу? Чего предположительно хотят другие?

**Препятствия.** Что мешает достичь своей цели? Что, возможно, мешает другим?

**Время.** Когда мне следует начать действовать?

**Средства.** Какие средства для решения текущей проблемы есть в моем распоряжении? Какими средствами могут распоряжаться другие?

Для организации внутреннего диалога можно использовать тот вариант, который будет наиболее удобен. Важно довести свои мысли до ясности и лишь после этого начать действовать.

**Внешний диалог** – это диалог с другим человеком. При этом лидером во всяком диалоге является именно тот, кто спрашивает, то есть задает вопросы.

Кроме того, вопросы дают нам возможность показать собеседнику, что мы заинтересованы в диалоге, в его продолжении, что мы выражаем заинтересованность в самом собеседнике. Но стоит отметить, что это верно только до тех пор, пока диалог не превращается в допрос.

Перед тем как начать деловой разговор или беседу, есть смысл подготовить серию вопросов к своему собеседнику. Задавать их стоит тогда, когда вам удастся коснуться нужной темы.

Вопросы внешнего диалога бывают нескольких видов. Рассмотрим ключевые виды вопросов.

### *Ключевые виды вопросов*

**Закрытые вопросы.** Помогают получить однозначный ответ: «да» или «нет». Задавать такие вопросы стоит тогда, когда вам нужно выяснить некий факт или отношение собеседника к произошедшему событию.

Задавая вопросы закрытого типа, вы подталкиваете человека к принятию окончательного решения. Не стоит делать этого сразу – не забывайте, что убедить в чем-либо всегда проще, чем переубедить. Например, вы можете специально задавать закрытые вопросы, на которые практически невозможно ответить «нет». Например, обращаясь к общечеловеческим ценностям или общепринятым стандартам – «Согласитесь, мир вокруг меняется?», «Для вас важно будущее ваших детей?», «Скажите, имеет ли для вас значение качество?». Таким приемом, кстати, нередко пользовался Сократ. Дело в том, что, соглашаясь с вами, человек подспудно начинает испытывать к вам доверие. Чем чаще он соглашается, тем больше у вас общих точек, дающих возможность достичь взаимопонимания. Это один из методов манипулирования человеческим сознанием.

В противном случае – когда вы задаете неверные вопросы и часто слышите в ответ «нет», повышается вероятность отказа на ваше предложение в целом.

**Открытые вопросы.** На такие вопросы уже невозможно ответить однозначно и односложно, они заставляют вашего собеседника задуматься и раскрыться. Именно такие вопросы позволяют лучше всего узнать отношение к вашему предложению. Открытые вопросы – это превосходный способ получить новую, подробную информацию, которую вы не узнаете с помощью закрытых вопросов. Таким образом, в диалоге предпочтительно использовать именно открытые вопросы.

*Умение ставить правильные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и требует бесполезных ответов, то, кроме стыда для вопрошающего, он имеет иногда еще тот недостаток, что побуждает неосмотрительного слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето*

*Иммануил Кант*

**Задавайте вопросы о тех фактах, с помощью которых вы сможете проникнуть в ситуацию:** «Что?», «Кто?», «Сколько?» и так далее. Узнавайте, что интересно вашему собеседнику, его отношение к предмету обсуждения: «Что вы об этом думаете?», «Какое у вас сложилось впечатление?».

**В вопросительной форме можно предложить и альтернативное (ваше) решение проблемы.** Вопросы, задаваемые в этом случае, могут звучать так: «Возможно, стоит поступить так?», «Почему бы не обратить внимание на это?». При этом следует аргументировать своё предложение. Такой метод работает значительно эффективнее, чем предложение в утвердительной форме, «в лоб». Задавая вопрос, вы не перечитаете собеседнику, а подталкиваете его к нужному решению – так, чтобы у него сложилось впечатление, что решение он принял совершенно самостоятельно.

Открытые вопросы предоставляют массу возможностей:

- Поинтересоваться, на чем основаны убеждения собеседника;
- Уточнить неясные и неочевидные моменты;
- Уточнить мотивацию собеседника;
- Выяснить причину сомнений собеседника.

Отвечая на открытый вопрос, собеседник вынужден проявить активность, обдумать вопрос и дать развернутый ответ. Таким образом, задав такой вопрос, мы устраняем барьеры в общении, подвигаем собеседника к диалогу, превращаем его в источник информации.

При этом у собеседника есть возможность уйти от прямого ответа и утаить часть информации. Поэтому рекомендуется задавать не только основные, но и второстепенные вопросы.

Основные виды вопросов

Итак, для того чтобы научиться ставить вопросы правильно, нам необходимо разобраться в их основных видах. Рассмотрим каждый из видов вопросов более или менее подробно.

**Основные вопросы** – это те вопросы, которые позволяют вам решить вашу задачу или достичь цели. Ответы на них – та информация, которую вы желаете узнать. Такие вопросы планируются заранее. Они могут быть как открытыми, так и закрытыми.

**Второстепенные, или последующие вопросы** задаются для уточнения уже прозвучавших ответов на основные вопросы. Они могут быть заданы спонтанно или же запланированы заранее. Спонтанные вопросы формулируются в зависимости от ответов собеседника.

**Уточняющие вопросы** – нужны для выяснения нюансов и уточнения деталей ситуации. На них предполагаются лаконичные и краткие ответы. Обычно люди охотно рассказывают о подробностях своих дел. Они только и ждут, когда вы зададите уточняющий вопрос! Но возможностями уточняющих вопросов часто пренебрегают. Не поступайте так!

**Наводящие вопросы** – это такие вопросы, ответ в которых уже заложен практически полностью. Они сформулированы так, чтобы дать собеседнику подсказку, как именно следует отвечать. Задавать такие вопросы есть смысл, если ваш собеседник – человек робкий и неуверенный в себе; когда необходимо подвести итог разговора; когда ваш собеседник слишком увлекся и нужно вернуть разговор к той теме, которая интересует вас; когда вам необходимо подтвердить правильность своего суждения.

Отметим, что в наводящих вопросах есть опасность: они могут восприниматься как навязчивые. Не злоупотребляйте ими, если не хотите создать у собеседника впечатление, что вы на него давите.

**Риторические вопросы** не требуют ответа («Когда же все это закончится?!», «Можно ли воспринимать это как норму?!»). Лучший ответ на них – тишина, означающая согласие собеседника. Их стоит задавать тогда, когда необходима эмоциональная поддержка собеседника, когда вы хотите акцентировать его внимание на чем-то или указать на нерешенные проблемы. Такие вопросы выражают вашу эмоциональность, заинтересованность в обсуждаемой теме. Формулировка риторического вопроса должна быть лаконичной, емкой, простой и понятной.

**Провокационные вопросы** – это вопросы, основная цель которых – спровоцировать собеседника на эмоциональный всплеск. В таком состоянии человек может выдать нужную вам скрытую информацию. Такие вопросы относятся к методам манипулятивного воздействия. Иногда это бывает необходимо для эффективного движения к цели. Однако следует иметь в виду, что провокационный вопрос – это своего рода вызов, и он превращает вашего собеседника в противника, оппонента. Необходимо заранее просчитать все риски, связанные с такими методами.

**Сбивающие вопросы** – это вопросы, переключающие внимание собеседника на тему, лежащую в стороне от основной темы обсуждения, но интересующую спрашивающего. Иногда такие вопросы задаются случайно. Если тема разговора интересна вам, не стоит переключать внимание и отвлекать собеседника.

Однако такие вопросы могут быть и инструментом, применяемым целенаправленно – для того, чтобы направить разговор в нужное вам русло либо чтобы уклониться от неудобной вам темы или перевести скучную, неинтересную вам тему.

В случае, если на намеренно заданный сбивающий вопрос собеседник просит не отвлекаться от темы, последуйте его просьбе, однако отметьте, что хотели бы вернуться к своему вопросу позднее.

**Эстафетные вопросы** – это особый тип вопросов, которые нацелены на опережение реплик собеседника, их перехват. Например: «Неужели вы хотите сказать, что...?». Таким образом вы подталкиваете собеседника полнее раскрыть свою позицию.

**Демонстрационные вопросы** – это вопросы, которые демонстрируют ваши познания. Продемонстрировав свою компетентность и эрудированность, вы тем самым завоевываете уважение собеседника. При этом надо быть осторожным: собеседник может попросить вас самостоятельно ответить на ваш же вопрос, и, если вы «сядете в лужу», доверие будет утрачено безвозвратно.

**Зеркальный вопрос** – это вопрос, содержащий в себе часть утверждения собеседника (например: «Сделайте это!» – «Сделать это?»). Цель такого вопроса – дать собеседнику возможность увидеть свое утверждение со стороны, придать диалогу открытость. Такой вопрос содержит часть утверждения, произнесенного собеседником.

**Альтернативный вопрос** – это открытый вопрос, к которому, тем не менее, предлагается несколько конкретных вариантов ответа. Например, «Почему вы поступили именно в этот ВУЗ – так решили ваши родители, он был ближайшим к дому, это был вопрос престижа или вы сами не отдаете себе отчет, чем был обусловлен ваш выбор?». Такой вопрос может помочь раскрыть малоразговорчивого собеседника, не склонного к диалогу.

**Успокаивающие вопросы** – знакомы всем родителям. Часто такие вопросы задают маленьким детям, чтобы отвлечь от слишком волнующих переживаний. Аналогичным образом можно воздействовать и на взрослого собеседника.

*Что стоит за нашими вопросами?*

Когда мы хотим о чем-то спросить, мы пользуемся вопросительными словами: «Почему?», «Что?», «Как?», «Зачем?», «Где?», «Куда?», «Какой?», «Когда?», «Кто?», «Чей?», «Сколько?». И все эти слова стоит использовать, когда вы находитесь в поиске решения какой-либо задачи.

**Почему?** Говоря о себе и своей жизни, люди используют это слово чаще всего:

- Почему это случилось именно со мной?
- Почему он так поступил?
- Почему мне вечно не везет?
- Почему он так относится ко мне?
- Почему меня не приняли на эту работу?

На самом деле такие вопросы крайне непродуктивны. Слово «почему», как и ответ на него, ничего не решает и не меняет. Хуже того – этот вопрос демонстрирует, что вы не понимаете причин происшедшего. И, так или иначе, этот урок в вашей жизни, скорее всего, повторится, возможно, даже в более худшем варианте. В результате вы получаете свои несчастья в удвоенном виде.

**Что?** С помощью такого вопроса вы можете понять, какие препятствия стоят на вашем пути («Что мне мешает это сделать?»), либо выяснить дополнительную информацию («Что я об этом знаю?»). Кроме того, именно такие вопросы – о том, что вам необходимо сделать:

- Что я могу сделать, чтобы получить желаемое?
- Что я должен предпринять, чтобы улучшить наши отношения?

**Зачем?** Ответив самому себе на такой вопрос, вы выясните, верные ли цели себе ставите, действительно ли это ваши цели, а также лучше осознать и выстроить для себя свою систему ценностей.

- Зачем мне трехкомнатная квартира?
- Зачем я собираюсь уволиться?
- Зачем мне собственное дело?

**С чего начать?** Этот вопрос дает возможность, с одной стороны, упорядочить мысли, а с другой – перейти непосредственно к действию. Кроме того, он дает уверенность. Зачастую задача кажется невыполнимой, пока не знаешь, как приступить к выполнению. После того,

как вы осознали необходимые первоначальные действия, дальнейшая задача раскладывается на составные части и становится осуществимой.

**Как?** С помощью этого вопроса можно выстроить логическую цепочку, правильную последовательность действий, необходимых для решения задачи.

### *Как задавать правильные вопросы? Правила*

Искусство правильно задавать вопросы требует выполнения ряда правил.

**1. Краткость – сестра таланта.** Верно сформулированный вопрос должен быть кратким, ясным и четким. Именно на такой вопрос есть наиболее высокая вероятность получить ответ. Слишком сложный вопрос уводит вас и вашего собеседника от темы. Может сложиться и так, что ваш вопрос останется без ответа просто потому, что его не поймут. Если есть необходимость в предыстории, то сначала изложите ее, а уже потом задавайте краткий вопрос. **2. Тон вашего вопроса.** Слишком жестко заданный вопрос создаст у вашего собеседника ощущение, что он на допросе. Соответственно, отвечать на вопрос у него вряд ли возникнет желание. Тон должен быть достаточно мягким, доброжелательным и непринужденным. Вы не требуете ответа, а интересуетесь.

**3. Слушайте собеседника.** Люди обычно внимательны в ответ к тем, кто внимателен к ним. Старайтесь проявить некоторое любопытство, и даже если тема вам не так уж интересна, максимизируйте момент и постарайтесь вынести из рассказа говорящего максимум пользы, одновременно наводя собеседника на тему, которая будет полезна вам обоим.

**4. Заинтересуйте собеседника.** По тем или иным причинам большинству людей не слишком нравится отвечать на прямые вопросы. Кому-то сложно излагать свои мысли, кто-то считает, что слабо знаком с предметом, кто-то ограничен корпоративной этикой либо собственной стеснительностью. Для того чтобы человек, несмотря ни на что, отвечал вам, покажите ему, что отвечать – в его интересах.

**5. Верный вопрос —** это запрос информации, а не обвинение. Вопросы, начинающиеся со слов «Почему вы не...» или «Как вы могли...» – заведомо неверные. Они ставят вашего собеседника в позицию, в которой он вынужден защищаться, то есть в позицию конфронтации с вами.

### *Кому задавать вопросы?*

Самый важный момент – понять, кому именно необходимо задавать вопросы.

Нередко в поисках решения мы советуемся с друзьями, приобретаем множество книг, ходим на тренинги и семинары. Но у каждого из нас уже есть идеальный наставник и советчик – наше подсознание.

Оно на самом деле знает все. И сложность только в том, чтобы найти нужный ключ, который откроет все двери, позволит получить нужную вам информацию и принять правильное решение.

Ответы на все вопросы лежат на поверхности. Все секреты не так уж сложно раскрыть. Но чаще всего мы не видим именно того, что лежит прямо перед нами.

## Глава 2. С вопросами по жизни

*«Человек всегда должен иметь ответы на три вопроса: что  
сделал, что делает,  
и что будет делать»*

*С. Рамшвили*

*Вопросы всей нашей жизни*

*Если бы люди видели жизнь, а не ситуацию!*

*Станислав Ежи Лец*

Есть вопросы, которые, так или иначе, касаются **всей нашей жизни**.

Очень полезно иногда сделать остановку в своем бесконечном кружении по жизни и задать себе несколько вопросов, чтобы понять, туда ли вы вообще двигаетесь. Да и двигаетесь ли? Или крутитесь, как белка в колесе?

Многие наши неприятности и сложности существуют только в нашем воображении. Чтобы сделать свою жизнь более свободной от всяких сложностей, нужно изменить ту призму, через которую мы видим мир. Мало того, что она искажает видение, наше сознание еще и привыкло обобщать. Причем почему-то в негативную сторону. Когда нет денег лично у нас, нам кажется, что деньги закончились во всем мире; когда плохое настроение, то мы встречаем только хмурых людей.

Наша призма действует очень жестко, ограничивая сознание и не давая [увидеть возможностей](#).

Эти **пять вопросов** могут полностью изменить призму вашего видения мира и снять разные ограничения.

**1) Что бы я сделал при этом, если бы был Богом?** Данный вопрос снимает любые ограничения в вашем мозгу. В этом его сила. А после него все ваши препятствия и проблемы покажутся такими незначительными и таким крошечными.

**2) Что бы я сделал, имея миллион долларов в кармане?** Этот вопрос снимает материальные ограничения. После того, как вы на него ответите, подумайте, что сейчас можно сделать для осуществления своей мечты. И вы увидите, что действительно уже сейчас можно начать что-то делать, даже не имея денег.

**3) Что бы я сделал, если бы мне осталось всего 7 дней жизни?** Этот вопрос очень часто обыгрывается в книгах и фильмах. Имея ограниченный срок, человек начинает понимать ценность жизни и выделять приоритеты. Особенно хорошо видны всякие лишние обязательства, что человек добровольно на себя накладывает, и его зависимость от ожиданий других людей.

**4) Что бы я сделал, если бы был сверхчеловеком?** Хотя этот вопрос пересекается с первым, в нем больше речь идет об ограничениях по поводу собственных сил – выносливости, широты интеллекта, изобретательности, физической силы и т. д.

Подумайте, что бы смог сделать супермен в этой ситуации, а потом – как можно это сделать без суперспособностей.

**5) Чего бы я пожелал, если бы имел возможность осуществить пять любых желаний?**

Попробуйте попрактиковать эти вопросы, и очень скоро вы увидите, как легко преодолеваете любые сложности и стремительно идете по пути успеха.

### **Когда работать с правильными вопросами?**

Можно использовать для работы с правильными вопросами те промежутки времени, которые мы и так посвящаем какому-то обдумыванию. Вернее, мы не посвящаем это время мыслям, мы заняты чем-то своим, а мысли в нашей голове самые что ни на есть пустые. Особенно это справедливо для утренних часов.

Предлагаю уделить это время тому, чтобы направить свои мысли в нужное русло. Например, вспомнить, что у вас все есть и увидеть свое счастье. Или подумать о том, кому и за что вы можете быть благодарны. Или сказать себе, что у вас все получится. Каким же прекрасным и насыщенным станет ваш день после такого утреннего настроения!

Итак, утро – самое приемлемое время для того, чтобы заняться этим. Начните менять те мысли, что возникают у вас, когда вы еще нежитесь в постели и не знаете, вставать вам или не вставать, а может, еще поспать... Аналогичные пустые моменты возникают, когда принимаешь душ, во время бритья, сушки волос и т. п. Каждому человеку следует ввести в свою жизнь некий утренний ритуал: надо составить себе список вопросов и задавать их себе каждое утро.

Состояние счастья и успеха зависит от тех эмоций, что испытывает человек. Хорошие и позитивные эмоции надо целенаправленно в себе развивать и культивировать. Иначе человеком будет владеть чувство подавленности, неудовлетворенности, неуверенности. О каком успехе и счастье может тогда идти речь?!

#### *Утренние мотивирующие вопросы*

Каждое утро думайте о следующих **семи важных вещах**:

Состояние счастья и успеха зависит от тех эмоций, что испытывает человек.

Утренний ритуал:

- Составить себе список вопросов
- Задавать их себе каждое утро
- Что именно сейчас делает меня счастливым?
- Что сейчас волнует меня в моей жизни?
- Чем сейчас я могу гордиться?
- За что я могу быть благодарным сейчас?
- Что больше всего меня сейчас радует в жизни?
- Какие у меня сейчас обязательства?
- Что и кто во мне вызывает чувство любви?

Как вы видите, все вопросы направлены на то, чтобы вернуть человека в настоящий момент и помочь ему ощущать себя «Здесь и Сейчас».

Очень важно не просто отвечать на поставленные вопросы, а привязать каждый из них к своим эмоциям и чувствам. Поэтому не просто отвечайте, а думайте, какие чувства затрагивает в вас данный вопрос.

Ничего сложного в такой практике нет, и много времени у вас это не займет. Самое трудное в этом – не забыть задать вопрос. Поэтому предлагаю вам дополнить этот ритуал **карточкой-памяткой**. Напечатайте (или напишите) данные вопросы на небольшом листочке и заламинируйте его. К такой карточке вам легко будет обращаться в любом месте. И в то же время она не даст вам забыть о необходимости данного ритуала.

#### *Вечерние мотивирующие вопросы*

Как правило, вечером мы проводим анализ прожитого дня. Это хорошая привычка. Если этот анализ дополнить вечерними вопросами, то они как раз помогут вам обратить внимание на самое важное. **Вечерних вопросов** немного – всего **три**:

- Что хорошего я сегодня сделал?
- Чему я сегодня научился?

– Насколько сегодняшний день повысил уровень моей жизни?

Сделайте отдельную карточку с вечерними вопросами и положите ее в свой дневник. Когда вы откроете его вечером для своих ежедневных записей, то уже не забудете задать себе эти три важных вопроса.

Любой путь к успеху – это путь самоанализа и личностного роста. А они базируются на правильных вопросах. Так что не пренебрегайте данными ритуалами – они существенно помогут вам.

#### Карточка-памятка

*Напечатайте (или напишите) утренние мотивирующие вопросы на небольшом листочке и заламинируйте его.*

*Таким же образом сделайте отдельную карточку с вечерними мотивирующими вопросами.*

*Положите карточки в свой дневник или планер.*

#### Дневник

*Является важнейшим инструментом успешных людей.*

#### Окончательные вопросы

Мы уже рассмотрели на основе утренних и вечерних мотивирующих вопросов, как правильно задавать вопросы к жизни. А теперь речь пойдет об очень интересной их разновидности – об окончательных вопросах.

**Окончательные вопросы** – это то, о чем думает каждый человек перед последним вдохом. В этот миг он наконец-то останавливает бесконечный марафон, который он называл жизнью, но который, по сути, был всего лишь бегом в колесе. Теперь он спокойно может оглянуться назад, на свою жизнь, чтобы оценить ее.

Как же печально, если он вдруг понимает, что жизнь уже прошла! И была она вовсе не такой, о которой он мечтал. Подумайте о том, о чем люди чаще всего жалеют перед смертью. Неужели это не цепляет вас?

Чтобы избежать столь печального конца, надо почаще задавать себе окончательные вопросы, чтобы суметь вовремя скорректировать свою жизнь.

В народе бытует мнение, что в течение жизни человек должен посадить дерево, построить дом, родить сына. Будет ли он в свой последний миг думать о том, построил ли он дом или живо ли дерево, которое он посадил? Конечно же, нет. Наверняка он будет думать сколько счастья было в нём и скольким он поделился с людьми.

Окончательные вопросы, словно вспышка молнии, выделяют самое главное в жизни. Их немного – всего три, так как главных целей не может быть много.

Итак, о чем спрашивает себя человек перед последним своим вздохом:

- Была ли моя жизнь гармонична и мудра?
- Любил ли я по-настоящему?
- Хорошо ли я служил людям?

Почаще спрашивайте себя об этом. И если вас интересует, как правильно задавать вопросы к себе, чтобы получить максимальную отдачу от работы над ними, то ответ прост – надо думать.

Правильная работа над собой – это работа с ручкой над своим дневником.

А когда вы будете размышлять над этими вопросами, стоит задуматься и еще о некоторых важных вещах:

Почаще задавайте себе окончательные вопросы, чтобы суметь вовремя скорректировать свою жизнь.

***Правильная работа над собой – это работа с ручкой над своим дневником.***

– Стоит ли ваша жизнь работы с утра до вечера, а чаще всего и дополнительной подработки?

– Надо ли ценить самое главное, что есть в вашей жизни – ваше здоровье?

– Как много моментов радости вы видите в своей жизни?

– Стоит ли разменивать свою жизнь на сиюминутные увлечения?

– Умеете ли вы выделять приоритеты в своей жизни?

– Насколько ваша жизнь ценна для других?

– Можно ли вообще вашу жизнь назвать жизнью?

Нет ничего глупее, чем бессмысленный бег по кругу. Неужели ради этого вы решили прийти на эту Землю? Задавайте себе почаще окончательные вопросы. Чтобы ответить на них, вам вовсе не надо много времени. Просто иногда вспоминайте и думайте о них.

***Когда ты родился, мир радовался твоему появлению на свет, а ты при этом плакал. Проживи жизнь так, чтобы мир плакал, когда ты, наполненный радостью, покинешь его.***

## **Глава 3. Искусство диалога**

*«Для успеха в жизни умение общаться с людьми гораздо важнее обладания талантом».*  
*Джон Леббок*

## Вопросы для успеха диалога

Существует два основных вида вопросов:

– **Аналитические вопросы**, которые задают ради информации, например: «Что случилось?»

– **Привлекающие вопросы**, которые задают людям, чтобы они поделились своими взглядами, чувствами и идеями, например: «Что ты думаешь?»

**Польза вопросов:**

- Решение проблем
- Вовлечение людей
- Вдохновляющая тактика
- Выражение сопереживания
- Мотивирование людей
- Конфронтация

Разберем применение двух основных видов вопросов в каждом из этих результатов применения вопросов.

### *1. Решение проблем*

Оба вида вопросов – аналитические и привлекающие – могут быть использованы для решения проблем. Мы ограничиваем себя, задавая только аналитические вопросы, и рискуем оттолкнуть людей.

Стремясь к самодостаточности и самоутверждению, мы любим задавать аналитические вопросы, чтобы узнать о фактах и принять собственное решение. Это очень эгоистично, когда вы думаете только так, используя людей как базу данных, не уважая и не ценя их как источник потенциального решения.

Напротив, спрашивая людей, что они думают, вы создаете партнерские отношения и показываете, что цените их как равноценных партнеров или сотрудников, а не только как источник информации. Такой подход имеет огромный потенциал для нахождения лучших решений.

Обычно мы и не подозреваем о существовании предубеждений и ограничениях нашей точки зрения. Мы хорошо умеем принимать объективные решения, – это тот защитный механизм, на который мы все опираемся. Он всем знаком по манере быстро принимать решения; потом мы собираем информацию, чтобы оправдать свои первоначальные подозрения. Тем самым мы ограничиваем нашу способность задавать аналитические вопросы в поисках поддержки для оправдания наших первоначальных взглядов. С таким подходом мы не примем особо объективных решений.

Смешение двух типов вопросов будет очень действенным. Рассмотрим примеры:

- Что конкретно произошло?
- Когда вы впервые это обнаружили?
- Как вы думаете, что стало причиной?
- Каким вы видите решение?

Первые два вопроса заданы в поисках информации, а вторые два – чтобы узнать чужие идеи и взгляды. Тонкость заключается в том, чтобы понять разницу между двумя видами вопросов и сознательно манипулировать ими так, чтобы достаточно информации удалось раскрыть, и в то же время – другие бы чувствовали, как вы вовлекаете их в процесс принятия решения. В этом случае вы уже не просто используете их для составления собственного заключения.

Вовлечение людей в процесс решения проблем с большей вероятностью приведет к объективному решению, чем если бы человек действовал в одиночку.

## *2. Позиция с которой мы смотрим на проблему*

Как часто мы углубляемся в суть проблемы, надеясь найти там, в глубине, ответ, но фактически же получается так, что не всегда этот способ является действенным. Любая жизненная ситуация подобна картине! Какие-то картины мы разглядываем лучше при приближении, а порой, чтобы увидеть весь сюжет целиком и разглядеть цельные образы нам приходится отдаляться от неё. Так же наглядным примером будет являться момент из фильма «Парк Юрского периода», где команда исследователей не могла найти след огромного динозавра т.к. попросту ходила в нём, разглядывая что-то через лупы. И в жизни так же важно вовремя понять, когда стоит приблизиться, а когда отдалиться (посмотреть со стороны), дабы осознать весь смысл происходящего.

## *3. Вовлечение людей*

О вовлечении сотрудников написано немало. К сожалению, существует разница между тем, о чем обычно говорится под этим заголовком, и тем, что мы привыкли называть мотивированием сотрудников. В обоих случаях мы хотим мотивировать работников, чтобы они делали свою работу так, как если бы их вклад был единственным.

Но этот подход не способствует совместной работе, сотрудничеству, партнерству, совместному планированию. Более глубокий уровень вовлечения достигается, когда мы вовлекаем людей в свои решения, стратегии и планы. Сотрудничество может привести к крепкой приверженности общим целям. Когда у людей есть право голоса в создании наших планов, они с большей вероятностью будут двигаться к их достижению.

Самые увлекающие вопросы – это вариации вопроса «Что вы думаете?» Можно спросить:

- Что вы видите здесь основной проблемой?
- Какие несколько вариантов, на ваш взгляд, существуют для борьбы с ней?
- Какие есть «за» и «против» предложенного мнения?
- Какие препятствия вы видите на пути осуществления вашего предложения?
- Как вы предлагаете поступить с этими препятствиями?

Один из важных факторов в вовлечении – это наша искренняя заинтересованность во мнении сотрудника. Ведь когда мы создаем лишь только видимость важности в чьём-то мнении, то наш собеседник начинает чувствовать, что ему устраивают проверку, понимая, что решение у вас уже заведомо имеется.

Чтобы полностью вовлечь людей, очень важно избегать нападок на выступающего. Если вы спорите с каждым его предложением или высмеиваете его идеи, вы просто заставите его замолчать.

Если вы не согласны с идеями, которые предложены собеседником, поблагодарите его сначала за смелость их высказать. Сообщите, что вам понравилось в этом предложении, а затем задайте больше таких вопросов, как: «В вашей идее мне нравится А, В и С, но какие риски могут быть с D и E?».

Интонация и язык жестов тоже очень важны. Вы должны выражать поддержку и ободрение, а не скептицизм, если вы хотите, чтобы человек перед вами раскрылся.

## *4. Вдохновляющие тактики*

В классику психологии вошел эксперимент, в котором исследовались негативные мнения групп людей. Несколько добровольцев, негативно настроенных по отношению к сотрудникам полиции, попросили написать эссе обо всех благах, которые полиция дает обществу. Когда участников опросили во второй раз, они изменили свое мнение на более положительное. Вывод из этой истории в том, что легче повлиять на людей, заставив их перечислить преимущества своими словами, чем пытаться продвинуть свои собственные взгляды.

Это нормально, что, будучи самодостаточными, мы предлагаем людям аргументы, чтобы те согласились с преимуществами нашего предложения. Мы можем изменять свой стиль, подчеркивая разные особенности для различных аудиторий, пытаясь вдохновлять, варьируя средства или повторяя свое сообщение так часто, как только это возможно.

Альтернатива – задавать вопросы, подобные этим:

– Если вы примете предложение в своем отделе, какие вас ждут преимущества?

– Как вы могли бы сделать эту идею рабочей для себя?

– Что вы посоветуете сделать, чтобы эти изменения были приняты?

– Вы выступили с прекрасными возражениями, но не могли бы вы подумать о способах их преодоления?

– Исходя из вашего опыта, каким будет лучший способ получения поддержки этой идеи?

Помогает тонкая лесть. Фразы вроде «что бы вы посоветовали», «превосходные возражения» и «исходя из вашего опыта», высказанные уважительным тоном, дадут людям, настроенным против, почувствовать, что их ценят.

Часто люди сопротивляются в основном потому, что с ними не советовались и недооценили. Их сопротивление – способ доказывания собственной важности и призыв к тому, чтобы с ними считались. Спорить с ними пренебрежительным тоном – значит лишь усугублять ситуацию, создавая впечатление, что вы считаете их мнение неважным, а важным – только своё собственное.

Сосредоточение на потребностях других людей

Мы часто пытаемся воздействовать на людей, утверждая свои потребности. Например, предположим, начальник поручил вам проект, на который у вас нет времени. Вместо того, чтобы высказать начальнику все причины, по которым вы не будете делать эту работу, попытайтесь спросить, к примеру: «Чем эта работа важнее любой другой, которую я выполняю?»

Мысль в том, чтобы вовлечь своего начальника в принятие решения о распределении вашего времени и энергии, одновременно производя впечатление, что он – ваш клиент номер один. Уясните, что следование правилу 80/20 требует концентрации на 20% приоритетных задач, которые позволяют получить максимальную отдачу для вашего начальника.

Вы также можете спросить о гибкости времени, отведенном на каждую из приоритетных задач, какие еще есть средства достижения ваших задач и на какую поддержку можно рассчитывать.

Это привлекательно, поскольку ваш босс вовлекается в решение задачи по наилучшему распределению времени для удовлетворения его потребностей. Ключ – сосредоточиться на потребностях начальника, а не на своих. Это как раз и есть клиентоориентация.

##### *5. Выражение сопереживания*

Менеджеров часто критикуют за то, что они не замечают, что кто-то расстроен. Этот навык нелегко наработать, но его легко заменить «сопереживающими вопросами», как например:

– Что вы ощущаете по этому поводу – плюс или минус?

– Какие вы видите «за» и «против» этой идеи?

– Какие два момента вам нравятся и какие два не нравятся в этой акции?

– Как вы оцениваете эту идею по шкале от 1 до 10? Почему?

Спрашивая людей, что они думают по поводу позитивной и негативной стороны проблемы, мы не даем им избегать проблемы. Если вы просто спросите у человека, как он себя чувствует, он может просто ответить: «Хорошо».

Если вы не замечаете, когда кого-то раздражаете, вы не можете выразить сопереживание. Но, если ваши вопросы вызывают раздражение, вы можете извиниться и сказать что-то наподобие: «Я понимаю, что вы чувствуете» – а затем задать сопереживающий вопрос, типа:

– Как бы вы хотели, чтобы я поступал в будущем?

- Как, по вашему мнению, мы могли бы лучше договориться?
- Что мы можем изменить, чтобы это стало приемлемым для вас?
- Могу ли я что-то сделать для вас, чтобы вы могли чувствовать себя по-другому?

Эти вопросы – только пример. Есть сотни вариантов подобных вопросов. Смысл в том, чтобы компенсировать то, что мы не заметили, что человек расстроен, путем задавания ему вопросов, которые помогут ему раскрыться в отношении своих чувств. Не задавайте закрытых вопросов, на которые можно ответить только «да» и «нет».

#### *6. Мотивирование людей*

Как часто мы слышали выражение – «сделай сначала то, что надо, а потом уже то, что хочешь». Услышав эти слова, у нас появляется установка «сейчас я помучаюсь, но потом мне воздастся». Так ли это на самом деле? Многие из нас выросли с такой установкой, но верна ли она? Если да, то во всех ли случаях применима? Возможно ли всегда что-либо делать с желанием или все же есть категория дел, которую волей или не волей мы будем делать из-под палки? Давайте разберем эти вопросы. Как правило, одно дело за другим создает вереницу подобных дел, и каких именно – зависит только от нас! Неинтересные дела будут нас утомлять и вгонять в депрессию, а без морального удовлетворения мы и вовсе будем подвержены эмоциональному выгоранию и психическому «банкротству». Делая одолжение кому-то или какой-либо деятельности, мы заведомо программируем себя на неудачу. А то дело, которое нас вдохновляет и радует, дает нам огромный стимул для дальнейшего совершенствования и реализации в нём. Ведь чем больше любви мы в него вкладываем, тем большее к нам и возвращается!

Вопросы могут также мотивировать людей, как например:

- Что даст для вашей карьеры достижение этой цели?
- Как вы можете развить себя, чтобы быть готовым к повышению?
- Какие шаги вы можете сделать, чтобы действовать наиболее эффективно в данной ситуации?
- Как еще вы можете полностью использовать свои таланты и опыт?

Опять же, это только примерные вопросы. Смысл – вовлечь людей в принятие решения, как поступить, заставить их сформулировать какое-то решение вместо попытки продать им свое. Расскажите, все, что хотите вы, а после спросите у своих сотрудников, какие перспективы видят они, каковы их мнения.

#### *7. Противостояние*

Обычно мы противопоставляем себя людям, делая какие-то решительные заявления. Это может разжечь пожар, если человек гневается все больше. Предположим, кто-то ведет себя запугивающе. Прежде чем задать вовлекающие вопросы, сделайте несколько сопереживающих утверждений, таких как: «Вы кажетесь настроенным на достижение этого; это, должно быть, очень важно для вас».

Затем задавайте вопросы наподобие:

- Как вы считаете, что думают другие по поводу ваших действий?
- Как бы вы чувствовали себя, если бы были получающей стороной?
- Какие вы видите потенциальные риски своего подхода?
- Как может ваш подход подорвать ваши усилия?
- Какой другой подход, возможно, работает лучше?
- Как вы можете привлечь людей на свою сторону?

Естественно, сердитый человек будет винить все, что стало причиной его гнева. Попробуйте отвлечь его, заявив о том, что сопереживаете ему, и спросить: «А что вы могли бы сделать иначе?»

Дело в том, что нужно заручиться помощью собеседника в выборе наилучшего пути продвижения вперед вместо того, чтобы навязывать или продавать свои идеи, тем самым уни-

жая человека. Конфронтационные вопросы следует задавать поддерживающим, чутким тоном. Несмотря на то, что вы не повышаете голос, вы все еще противостоите проблеме, задавая соответствующие вопросы; вы не избегаете ее.

#### *Резюме*

Вовлекающие вопросы могут подстегнуть нашу индивидуальность, превращая нас из отвечающего – того, кто генерирует решения и вносит личный вклад – в ведущего, катализатора и тренера. Возможно, мы добьемся большего, работая более эффективно с людьми, используя такую тактику, чем пытаюсь продвинуть исключительно свои идеи.

Более того, легче основывать свою уверенность на способности задавать вовлекающие вопросы, чем на знании имеющихся ответов, так как мир слишком быстро меняется, и каждый человек должен в любом случае знать очень много.

И если вы не одинокий изобретатель, художник или писатель, вам нужно более эффективно работать с людьми, чтобы иметь успех. Задавая вовлекающие вопросы, вы в большей степени способствуете сотрудничеству и поддержке окружающих, нежели пытаетесь убедить их в своем мнении. Попробуйте. Вы можете добиться большего успеха!

#### **Искусство хороших переговоров**

Искусство хороших переговоров во многом зависит от вашей способности задавать вопросы и внимательно слушать ответы.

Вы можете превратить разговор в изложение своих взглядов, идей и мнений, но совершенствовать искусство и навык переговоров вы будете, только улучшая искусство и навыки задавания правильно сформулированных вопросов, которые направляют беседу и дают людям раскрыться.

*Ряд вовлекающих вопросов успеха, полезных для различных целей, представлен в главе 1 второго раздела «Вовлекающие вопросы».*

#### Задавайте открытые вопросы

Задавайте открытые вопросы, на которые нельзя ответить просто «да» или «нет». Открытые вопросы вдохновляют спикера высказывать свои мысли и комментарии. Один вопрос влечет за собой другой. Открытые вопросы можно задавать практически бесконечно, вытягивая из собеседника все, что он или она может сказать по конкретному предмету.

##### *1. Сила слушания*

#### Будьте готовы слушать

Чтобы стать превосходным собеседником, вы не должны поддаваться искушению доминировать в дискуссии. Самые лучшие собеседники кажутся сдержанными, легкими, веселыми и искренне заинтересованными узнать о другом человеке. Они кажутся вполне готовыми слушать, когда другой говорит, и вклиниваться в диалог только коротко и по существу.

#### Поделитесь возможностью поговорить

На самом деле хорошая беседа льется, как ручеек. Не важно, два человека в ней участвуют или больше, беседа должна переходить от одного к другому, предоставляя каждому возможность поговорить. В этом смысле диалог – словно мяч, который переходит от человека к человеку и который никто не удерживает слишком долго. Если вы чувствуете, что говорите уже слишком долго, вам нужно остановиться и задать вопрос кому-то в сообществе. Вы передадите мяч беседы и дадите другим индивидуальную возможность высказаться.

#### Учитесь хорошо слушать

Слушание является наиболее важным навыком для успешных переговоров. Большинство людей очень плохие слушатели.

Поскольку каждый предпочитает поговорить сам, требуется реальное усилие, чтобы наработать умение превосходно слушать, чтобы затем превратить его в привычку.

##### *2. Терпение*

Хорошие переговорщики очень терпеливы. В первую очередь они сосредоточены на заключении соглашения по всем частям договора, которые важно согласовать сторонам, прежде чем перейти к поиску взаимовыгодных путей решения остальных вопросов.

***Изучайте секреты диалога по книге***

***[«Как разговаривать: Секреты великих переговоров + Бонусы!»](#)***

Кроме того, они заблаговременно готовят вопросы, направленные на достижение ясности и понимания по каждому пункту будущего сотрудничества, чтобы потом не возникало недо-разумений.

## Подготовка – ключ к успеху

Успех переговоров на 90% зависит от подготовки к ним. Чем больше и качественнее вы готовитесь до переговоров, тем больше вероятность того, что исход переговоров будет успешным для всех участников.

Подготовка включает в себя два момента. Первый – сбор всей возможной информации о предстоящих переговорах. Второй момент – тщательное продумывание переговоров, с самого начала и до конца, чтобы быть готовым к любым неожиданностям.

В первую очередь нужно собрать информацию о товаре или услуге, а также о лице, с которым вы будете проводить переговоры. Эту информацию вы получите, подготовив правильные, хорошо продуманные вопросы. В этом смысле информация превращается в силу, а сила всегда на стороне того, кто больше информирован.

### Уверенность в себе – умение вести диалог

Ничто не повысит вашу уверенность в себе скорее, чем чувство собственной успешности в договорных переговорах и достижении плодотворного делового партнерства в результате. И нет ничего, что понизило бы вашу уверенность в себе более чем мысль о неблагоприятном партнерстве, ставшем результатом переговоров, с которым приходится мириться.

Таким образом, навыки ведения переговоров – важная часть личностного роста и чувства собственной успешности и уверенности в себе.

Если вы хороший переговорщик, ваша уверенность в себе повышается, и вы более позитивно настроены по отношению к себе и другим во всех своих действиях.

### *Действенные упражнения*

*Две вещи вы можете сделать прямо сейчас, чтобы воплотить замысел в жизнь.*

*Первое – формируйте привычки задавать хорошие, открытые вопросы другим людям в беседе, в решении проблем или сложностей. Этим вы продемонстрируете свой интерес и улучшите понимание.*

*Второе: глубоко вдохните, расслабьтесь и дайте другому поговорить подольше. Практикуйтесь, пока не превратитесь в великолепного слушателя.*

### Как организовать прекрасные переговоры

Искусство хороших переговоров во многом зависит от вашей способности задавать вопросы и внимательно слушать ответы.

Практически все успешные и счастливые люди – хорошие собеседники. Они развили способности естественно и спонтанно общаться практически с каждым, кого встречают.

С хорошими собеседниками приятно находиться вместе, и они приветливы, где бы ни появились. Изучение мастерства и искусства хороших переговоров будет полезным буквально в любых отношениях, как в деловых, так и в семейных.

Поговорим о некоторых способах стать более эффективным собеседником. Как и все стоящие советы, эти наработки требуют, чтобы их практиковали снова и снова, пока они не станут частью вашей личности. Раз вы решили добиться таких навыков, вы станете более уверенным и компетентным в своем общении буквально с любым человеком.

Существует **три цели и задачи для беседы:**

#### **Цель 1**

Во-первых, просто чувство удовольствия и радости от самовыражения и общения с другими людьми.

Одно из самых приятных занятий – проводить больше времени с людьми, которые нам нравятся, общество которых нас стимулирует и доставляет радость. Это предполагаемое удовольствие движет любой общественной деятельностью. Нам нравится встречаться с людьми, с которыми у нас много общего, чтобы просто поделиться мыслями, мы позволяем им направлять беседу по своему желанию.

### **Цель 2**

Вторая цель или задача беседы – узнать другого лучше.

При продаже или в любой бизнес-сфере вам требуется длительно воздействовать на другого человека, чтобы начать понимать, как он думает, чувствует, реагирует. Этого невозможно добиться за короткую встречу. Многие покупатели несколько раз приглашают продавца, чтобы он рассказал им об услуге или товаре. Основания для этих переговоров могут быть различными, но главная задача – помочь покупателю понять, хочет ли он связываться с продавцом и с его компанией.

***Навыки ведения переговоров – важная часть личностного роста и чувства собственной успешности и уверенности в себе***

### **Получите мою бесплатную статью**

[«Самое важное об основном»](#)

В наших личных взаимоотношениях длительные переговоры незаменимы как для развития дружеских отношений, так и интимных связей. Люди, которые отлично ладят, несомненно, будут проводить вместе большое количество времени, просто обсуждая все, что приходит в голову.

### **Цель 3**

Третья цель беседы – построить доверительные отношения между двумя людьми. Это, пожалуй, самое важное в нашей жизни, но это возможно лишь в длительных переговорах, где мы раскрываемся друг перед другом.

*Некоторое время назад меня попросили представить предложение стратегического планирования руководителем корпорации с миллиардным оборотом. Эта презентация предназначалась для президента компании и двух исполнительных директоров. Когда презентация закончилась, президент закрыл формальную часть и предложил мне с ним прокатиться.*

*Он позвонил, чтобы его машину подали перед офисом. Мы спустились на лифте, сели в машину, и он попросил своего водителя доставить нас в большой городской парк на расстоянии нескольких миль от офиса. Когда мы приехали в парк, он предложил выйти и немного прогуляться. Мы закончили прогулку примерно через полтора часа, когда наша беседа ушла далеко от деловых тем в сферу личной жизни, касаясь других тем. Детального обсуждения моего предложения, стоимости стратегического планирования или логистики не было. Казалось, что больше всего на свете он хочет понять мой взгляд, мою идеологию и отношение к жизни.*

*По истечении полутора часов, когда мы вернулись в автомобиль, он сказал мне, что решил воспользоваться стратегическим планированием, и что с этого момента он хотел бы оставить этот вопрос на мое усмотрение. Потом мы поехали обратно в компанию, где мы расстались до встречи по стратегическому планированию, которая состоялась через несколько недель. Разговор во время прогулки в парке решил все.*

### **Советы для переговоров**

Один из лучших способов узнать другого человека – непрерывно находиться в его компании. Я выяснил, что 2-3-часовое путешествие на автомобиле – это лучшая возможность раскрыть другого человека. Люди, которые много лет работали вместе или занимались обществен-

ной деятельностью какой-то период времени, вдруг обнаруживают, что небольшая совместная поездка на автомобиле выявляет такие черты личности каждого из них, о которых они даже не подозревали.

Прежде чем начать серьезный бизнес или личные отношения с кем-то, вы должны потратить несколько часов в непринужденной беседе. Вы узнаете удивительные вещи!

Многие думают, что искусство беседы в том, чтобы говорить о вещах, которые считаются интересными и модными, иметь чувство юмора и талант рассказчика, а также общие знания на различные темы. Придерживаясь такого мнения, многие стараются быть лучшими собеседниками, чрезмерно артикулируя, проявляя себя выразительно и экспрессивно. Они считают, что должны стать лучшими говорунами.

Но это так далеко от правды! Как вы уже много раз слышали, мы приходим в мир с двумя ушами и только одним ртом, и использовать их мы должны в той же пропорции. Что касается беседы, то это значит, что нужно слушать в два раза больше, чем говорить, если хотите заработать репутацию превосходного собеседника.

Мастерство хорошей беседы находится как раз посередине между умением задавать вопросы и внимательно слушать ответы.

## **Хотите успеха – учитесь общаться**

То, как мы обращаемся к собеседнику, самым непосредственным образом влияет на беседу в целом. Хорошо, если наш настрой будет настолько доброжелателен, что, если смотреть со стороны, будет складываться впечатление, будто вы давно знаете этого человека и вы давние друзья. Один мой хороший знакомый сказал: «Я легко нахожу общий язык с людьми, потому что общаюсь с ними так, будто их давно знаю». И это действительно действенный ход.

Есть и определенные правила общения. Следуя им, вы добьетесь того, что люди послушают вас и последуют за вами.

Делайте больше, чем обещаете. Формулируйте мысли кратко и логично. Старайтесь не удивить людей, а выразить свои идеи. Не вываливайте на окружающих все, чем вы располагаете, а говорите лишь то, что им необходимо знать.

Готовьтесь к общению серьезно. Прежде чем рассуждать о чем-то, узнайте все подробности. Говорите только о том, что чувствуете. Прежде чем делиться чем-то, материальным или нематериальным, постарайтесь это приобрести.

Важно не просто знать, а уметь должным образом преподнести свои знания. Навык общения особенно необходим, когда вы начинаете управлять другими, становитесь наставником.

Брайан Трейси вывел золотое правило: управляйте другими таким же образом, как вы хотели бы, чтобы они управляли вами.

Важно находить правильных людей для общения. Партнерство с уверенными, целеустремленными людьми, которые поощряют и вдохновляют вас, чрезвычайно полезно для развития.

*Мастерство хорошей беседы находится посередине между умением задавать вопросы и слушать внимательно ответы.*

## Глава 4. Персональный успех. Личностное развитие

*«Людям, решившимся действовать, обыкновенно бывают удачи; напротив, они редко удаются людям, которые только и занимаются тем, что взвешивают и медлят».*

*Геродот*

*Ваше истинное призвание*

Одни из самых важных вопросов, которые вы себе задавали в жизни, это вопросы: «Почему я здесь?», «Чего я на самом деле хочу от жизни?», «Куда я иду?», «Если я достигну своих целей, как это будет?».

Самые успешные люди – это, несомненно, люди, которые проводят наибольшее количество времени, думая о том, кто они такие и куда идут, и они непрерывно оценивают и переоценивают свое продвижение в свете того, кто они и чего они действительно хотят.

Отправная точка большого успеха – это осознание собственной экстраординарности! Точно такого же человека, как вы, никогда не будет в целой Вселенной. У вас есть определённые способности, навыки, умения, взгляды и идеи, которые отличают вас от всех остальных, и, в некотором смысле, возвышают над всеми другими людьми, которые когда-либо существовали. Прямо сейчас вы обладаете потенциалом, чтобы достичь чего-то намного большего, чем все, о чем вы когда-либо мечтали. Вы созданы и сконструированы как «организм успеха», способный бесконечно совершать больше и больше дел, которые будут приводить к все большему успеху и даже большему счастью, чем вы мечтали.

Огромная трагедия в том, что большинство людей проживают жизнь, так и не раскрыв себя. Они реагируют и отвечают на события и влияния, на родителей, на начальников, на законы и обязательства, и никогда не находят времени сесть и подумать о том, чего они действительно хотели бы для себя.

Вы появились на этой земле, чтобы сделать что-то удивительное. Ваша работа состоит в том, чтобы выяснить, что за удивительное дело вам нужно сделать и посвятить свое сердце целиком этому делу, чтобы стать в нем великолепным профессионалом.

Ваша жизнь может иметь единственную цель, как, например, у Матери Терезы Калькуттской, а может – множество последовательных целей, которые следуют друг за другом по мере вашего развития, превращения в лучшего, более высоконравственного человека.

В любом случае, у самых успешных мужчин и женщин есть общая характеристика – это ясность. Они абсолютно ясно представляют то, за что они борются и во что верят, куда идут. И вам нужно также достичь подобной ясности.

О чем вы мечтаете в своей душе?

В душе вы мечтаете совершить то дело, ради которого именно вы пришли на землю. Это то самое особенное, для которого вы подходите лучше всего. Работа всей вашей жизни состоит в открытии мечты своей души. И только тогда вы будете по-настоящему счастливы, невероятно успешны и полностью довольны. Какова ваша мечта?

### **А что вы можете сделать лучше?**

Успевающие ученики – в бизнесе ли, спорте ли, или искусстве – непрерывно занимаются самосовершенствованием. Если вы хотите быть более успешными, то должны научиться спрашивать себя:

- «Как я могу сделать это лучше?»
- «Как я могу сделать это более эффективно?»
- «Как я могу сделать это более профессионально?»

– «Как мы можем сделать это с большей любовью?»

В современном мире постоянное улучшение необходимо хотя бы для того, чтобы не отставать от быстрого темпа жизни. О новых технологиях объявляют почти каждый месяц. Новые слова входят в употребление снова и снова, новые тренды завоевывают популярность. Мы продолжаем неустанно узнавать новое о себе, нашем организме, способностях мышления.

Сегодня улучшение необходимо, просто чтобы выжить. Но чтобы процветать, как делают успешные люди, требуется особый подход, добиться которого можно, делая маленькие шаги. Каждый раз, когда вы намереваетесь совершенствовать свои навыки, изменить поведение, наладить семейную жизнь или бизнес, продвижение маленькими, контролируруемыми шагами дает больший шанс для достижения успеха. Если вы много работаете, причем делаете все быстро, это не только подрывает силы, но и может обречь ваше дело на неудачу. Ведь появляется ощущение, что преуспеть будет трудно, даже невозможно. Когда вы начинаете с маленьких, продуманных шагов, то можете легко справиться с задуманным, это укрепляет вашу уверенность в победе. Определите вещи, которыми необходимо заниматься понемногу каждый день, и делайте их.

Запишите сегодня семь лучших качеств людей, которыми вы восхищаетесь, и положите этот список рядом с кроватью. Утром, когда вы встанете, сосредоточьтесь на одном из качеств, которое вы будете стремиться воплотить в течение дня. Через неделю вы заметите в себе небольшие изменения. Через месяц эти черты начнут в вас укрепляться, а через два месяца они уже станут вашей неотъемлемой частью.

Научитесь управлять собой. Человек не может воспитывать детей, если он не способен воспитывать себя, не может управлять корпорацией, если не в состоянии управлять собой.

Не старайтесь быть выше другого. Задача в том, чтобы превзойти самого себя. Улучшайте себя, а не окружающих. Когда вы трансформируетесь, меняются и люди вокруг. Не стремитесь подняться выше других, вместо этого растите над собой. Когда вы хотите опередить кого-то, то сосредоточиваетесь на том, что делает он, а не вы. Будьте внимательны: это неэффективно расходует ваши силы и время – бесценные ресурсы. Что же еще предпринимать ежедневно, чтобы развивать свое мышление и способности на протяжении всей жизни? Как считает Малкольм Гладуэлл, чтобы стать признанным экспертом, потребуется 10 000 часов (почти два года!) изучения темы и практики в выбранной области. Конечно, олимпийцы и чемпионы тренируются больше.

Ну, а если вы заметили, что ваша жизнь превращается в сплошную рутину, то действенным способом избавиться от нее будет являться простая постановка вопросов – «Что я делаю? Зачем я это делаю?». Скажете – банально? Да, достаточно просто, ведь именно простоты нам так не хватает в запутанных ситуациях. Ответив на эти два вопроса, в голове начнет выстраиваться порядок, а ненужные пункты просто исключатся. Замечательное выражение по этому поводу есть у Дональда Трампа: «Как правило, самый простой подход оказывается самым эффективным».

Будьте эффективны сегодня и всегда – упрощайте!

**Решите, что нужно изменить к лучшему**

Если вы – владелец собственного дела, то вашей целью может быть улучшение качества продукта или сервиса, программы для обслуживания клиентов или рекламы. Возможно, на работе вы желаете подтянуть знание компьютера, скорость печати, мастерство продаж или ведения переговоров. Дома вы хотите совершенствовать навыки воспитания, общения с близкими или приготовления пищи. Вы можете также сосредоточиться на своем здоровье, игре на фортепьяно, умении инвестировать и управлять денежными средствами. Не исключено, что вы пожелаете достичь большего душевного спокойствия посредством размышлений, йоги и молитвы.

Подумайте, что конкретно вы хотите изменить и что необходимо сделать, чтобы достичь результатов.

Это освоение нового навыка? Тогда, возможно, вы сочтете необходимым поступить на вечернее отделение университета. Или захотите найти дополнительный час в неделю, чтобы сосредоточиться на своем постоянном развитии. Спрашивайте себя каждый день:

- «В чем я могу совершенствоваться сегодня?»
  - «Как я могу добиться большего успеха, чем прежде?»
  - «Где я могу освоить новый навык или стать более компетентным?»
- Поступая так, вы будете всю жизнь развиваться и достигнете успеха.

## Каждый день – маленькая жизнь

Один из неоспоримых фактов: серьезные улучшения занимают время. Они не происходят быстро. Но сегодня, когда все куда-то спешат, а многие продукты и услуги обещают решить проблему за одну ночь, мы привыкли ожидать мгновенного удовлетворения.

Мы обескуражены и разочарованы, когда этого не происходит. Однако если вы возьмете на себя обязательство изучать что-то новое каждый день и ежедневно становиться немного лучше в определенной области, то, в конечном счете, в течение какого-то периода (он зависит от вас) достигнете того, чего хотите. И это происходит всегда, без исключений.

Овладение любым навыком требует времени. Вы должны практиковаться и практиковаться; вы должны заточить свои навыки посредством постоянного применения. Требуются годы, чтобы обрести глубокий опыт, который дает экспертные знания, понимание и мудрость. Каждая книга, которую вы читаете, каждый курс, который изучаете, каждый опыт, который получаете, является кирпичиком в вашей карьере и жизни. Не обкрадывайте себя, оказавшись не готовыми, когда появляется возможность прорыва.

Удостоверьтесь, что вы сделали домашнее задание и отточили свое мастерство. Актеры должны пройти большую подготовку – курсы актерского мастерства, самодеятельный театр, выступления, дополнительные курсы, уроки постановки голоса или танцев, изучение боевых искусств, верховой езды, исполнение эпизодических ролей – до того дня, когда они получают роль своей мечты. Успешные баскетболисты учатся делать броски точнее и сильнее. Художники экспериментируют с различными техниками. Пилоты авиакомпаний обучаются приемам для каждого вида чрезвычайной ситуации в симуляторе полета. Врачи возвращаются к учебе, чтобы освоить новые процедуры и методы лечения. Все они заняты постоянным и бесконечным саморазвитием.

Возьмите и вы на себя обязательство добиваться улучшения каждый день всеми доступными способами! Если вы это сделаете, то будете наслаждаться ростом чувства уверенности в себе, самооценки, а также окончательным успехом, который неизбежно последует.

Леонид Бугаев, работавший техническим директором в «Студии Артемия Лебедева», ныне основатель «Академии Экспертов» и digital-агентства «Nordic Agency AB», автор книг-бестселлеров по мобильному маркетингу, в интервью советовал мне жесткое планирование на день совмещать с гибким и, таким образом, выполнять планы на день не на 100%, а на 120%.

Как? Просто делая больше запланированного! Впрочем, про планирование и цели мы поговорим дальше. А пока коротко повторим то, что необходимо делать для развития вашего ума и характера.

Учите иностранные языки, решайте головоломки, математические задачи. Возьмите за правило каждый день прочитывать не менее 20 страниц интересной вам книги. Выберите тему, в которой вы разбираетесь меньше всего, но находите ее интересной, и попробуйте самостоятельно разобраться в ней, а затем постарайтесь обсудить с кем-нибудь. Это поможет постоянно расширять ваш кругозор, узнавать новое и не заикливаться на одних и тех же вещах.

Займитесь самоанализом. Запишите свои сильные и слабые стороны. Какие черты характера вам помогают в жизни, какие мешают? Составьте таблицу с колонками «Я реальный» и «Я идеальный» и соотнесите их: что вы готовы изменить прямо сейчас? Не бойтесь пробовать меняться, вы становитесь только лучше!

### Кто вы?

У вас необычайный потенциал. Вам необязательно использовать все таланты и способности, если у вас сто жизней. Повторю: чего бы вы ни добились в своей жизни – это всего лишь тень того, на что вы способны в ближайшие месяцы и годы.

Одно из неизменных требований большого успеха – знать, кто ты есть. Вам нужно регулярно садиться и обдумывать свои качества, характеристики, способности и опыт, который привел вас к тому, что у вас есть сегодня. Это единственный способ для вас идти вперед с чувством уверенности и ясности.

Ниже приведены **десять вопросов**, которые вы можете регулярно себе задавать, **чтобы поддерживать себя в форме**:

- Какие три самые ценные вещи сейчас в вашей жизни?
- Какие три вещи в вашей жизни наиболее важны для вас?
- Какие три лучших качества есть у вас, как личности?
- Какими тремя личными достижениями вы гордитесь больше всего?
- В каких трех умениях, способностях вы проявляете себя лучше всего?
- Какие три самых больших успеха вы имели в своей карьере?
- Какие три лучшие работы были в вашей жизни?
- Какие три дела дают вам наибольшую радость, покой и удовлетворение?
- Какие три самых важных урока вы вынесли за свою жизнь?
- О ком (трое или больше человек) вы заботитесь больше всего?

Никто в мире не обладает таким набором знаний, образования, опыта, взглядов, эрудиции, целей, желаний и стремлений, каким обладаете вы.

Вы удивительно сложная личность. Прямо сейчас вы способны достигнуть большего, чем вы когда-либо могли мечтать. Но весь этот опыт и мудрость не имеют ценности для вас, если вы сидите и раздумываете о том, что вы изучили и как можете применить это в будущем.

За многие годы изучения успешных людей исследователи выявили, что есть общая характеристика, которая позволяет людям достигать куда большего, чем их сверстники практически в любой области. Это качество – вдумчивость.

Лучшие люди находят время для того, чтобы посидеть в тишине наедине с собой и подумать о том, кто они такие, чего хотят и что они делают в настоящее время.

Питер Друкер предложил задавать регулярно следующие вопросы:

- Что я пытаюсь сделать?
- Как я пытаюсь это сделать?
- Каковы мои ожидания?
- Если мои ожидания не оправдаются, как это повлияет на мое решение?

Непознанная жизнь не стоит того, чтобы жить.

Сократ

В своей поэме «Улисс» Альфред Теннисон говорит:

«Я являюсь частью того, что я встречал»

5) Могло ли быть лучше?

Если задавать себе эти вопросы регулярно и отвечать на них, особенно если вы сталкиваетесь с преградами, препятствиями, разочарованиями в своей текущей деятельности, вы можете так успокоить себя, прояснить свои мысли и помочь себе принять наилучшее решение на будущее.

В среднем люди используют не более 10% от своего потенциала. На самом деле около 2%. Это оттого, что люди расслабляются в комфортных условиях, машинальных рутинных действиях, которые они проделывают день за днем, редко их мышление или поведение подвергается испытаниям.

Но это не про вас. Ваш лозунг – «Делай все, что можешь!» ваша цель – больше и больше использовать свою движущую силу. Делайте это, задавая себе вопросы, которые помогут вам абсолютно ясно понимать то, кем вы являетесь и куда движетесь.

### **Вопросы для счастливой жизни в долгосрочной перспективе**

У вас уже есть все необходимое для чудесной жизни. Вы знаете все, что вам нужно знать, чтобы быть лучшим другом самому себе, мягким руководителем, наставником и помощником самому себе, значит, вы можете быть по-настоящему счастливым и наполненным.

Вы можете научиться быть психотерапевтом, преодолевать трудности на пути к собственной радости.

### **Будьте честным перед собой**

Отправная точка на пути превращения в собственного лучшего друга – это честность перед самим собой и честность в отношениях. Прекратите обманывать себя и надеяться на лучшее. Например, если что-то делает вас несчастным по той или иной причине, ситуация в дальнейшем скорее ухудшится, чем улучшится.

Так что не поддавайтесь соблазну просто все отрицать и притворяться, что все в порядке, при этом мечтая, надеясь и молясь о том, чтобы все прошло (что бы это ни было), а вам ничего не пришлось бы для этого делать. В действительности, вероятно, все станет еще хуже, и в конечном итоге вам придется столкнуться с ситуацией и что-то предпринять.

*Питер Друкер – американский ученый австрийского происхождения; экономист, публицист, педагог, один из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века.*

*Ваш лозунг – «Делай все, что можешь»!*

*Ваша цель – максимально использовать свою движущую силу*

*Почаще задавайте себе вопросы, которые помогут вам абсолютно ясно понимать то, кем вы являетесь и куда движетесь, – и вы будете всё больше и больше использовать свою движущую силу*

### **Занимайтесь своей проблемой на высшем уровне**

Старинная поговорка гласит, что проблему не решить в том виде, в котором она встречается. Это значит, что борьба с перманентной проблемой часто бесплодна и неудачна. Например, если двое состоят в отношениях и постоянно борются друг с другом, обсуждают и ищут пути решения своих расхождений, возможно, они просто пытаются решить проблему не на том уровне. Если рассматривать проблему глобально, нужно задаться вопросом: «Существует ли первоочередная необходимость в таких отношениях, когда речь идет о счастье?»

### **Ищите подходящую для себя работу**

Многие работают на износ, изматывают себя, пытаясь выполнить конкретную работу. Однако, когда речь идет о собственном благополучии, возможно, правильным будет заниматься чем-то другим, или тем же самым, но в другом месте, или делать то же самое, но с другими людьми – или три варианта сразу.

## Хотеть лучшего для себя

Так же как естественным физическим состоянием человека являются здоровье и жизнерадостность, его естественное эмоциональное состояние – мир и счастье.

Рассказывают такую современную притчу:

*Группа выпускников престижного вуза, успешных, сделавших замечательную карьеру, пришла в гости к своему старому профессору. Во время визита разговор зашел о работе: выпускники жаловались на многочисленные трудности и жизненные проблемы. Предложив своим гостям кофе, профессор пошел на кухню и вернулся с кофейником и подносом, уставленным самыми разными чашками: фарфоровыми, стеклянными, пластиковыми.*

*Одни были простыми, другие – изысканными и дорогими.*

*Когда выпускники разобрали чашки, профессор сказал:*

*– Обратите внимание, что все красивые чашки разобрали, тогда как дешевые остались. И хотя такой подход нормален для вас – хотеть для себя только лучшее, но это и есть источник ваших проблем и стрессов. Поймите, что чашка сама по себе не сделает кофе вкусным. Чаше всего она просто стоит дорого, но иногда даже скрывает то, что мы пьем. В действительности вы хотели кофе, а не чашку. Но сознательно выбрали лучшие чашки, а затем разглядывали, кому какая досталась. А теперь подумайте: жизнь – это кофе, а работа, деньги, положение в обществе – чашки. Это всего лишь инструменты для поддержания жизни. То, какую чашку мы имеем, не определяет и не меняет качества нашего существования. Иногда, концентрируясь только на чашке, мы забываем насладиться вкусом самого кофе.*

Самые счастливые люди – не те, которые имеют все лучшее, но те, которые извлекают все лучшее из того, что имеют.

Каждый раз, когда вы ощущаете, что утратили душевное спокойствие и счастье, это означает одно: вы что-то неправильно делаете или говорите. Человек устроен очень сложно: ощущения благополучия и болезни, удовольствия и несчастья могут быть вызваны несметным количеством факторов. Ваше внутреннее чувство счастья – лучший индикатор, говорящий вам, на что обратить внимание и чего постараться избегать.

Неудачи в жизни – как боль для тела. Они посылаются, чтобы предупредить: то, что вы делаете, – бесполезно для вас.

*Три мифа о счастье*

Люди не прислушиваются к себе по многим причинам. Почему-то они отказываются использовать чувство счастья в качестве индикатора, по которому можно судить о событиях жизни. Сложилось три главных мифа о счастье, и каждый из нас в некоторой степени им подвержен.

**Первый миф.** Счастье – нечто не заслуженное вами. Главное, чтобы оно было у других, а ваше подождет. Многие люди непреклонны в своем убеждении, что счастье не может быть целью жизни: цели – одно, а счастье – иное, не каждому дано. Они считают, что важнее сделать счастливыми окружающих, чем себя.

Такое мнение не имеет смысла. Люди нацелены на счастье, ориентированы на поддержание и увеличение его уровня. Мы устроены так, что наши эмоции воздействуют на все, что мы делаем. Неоспоримым является и тот факт, что вы не можете дать людям больше, чем имеете сами. Так же, как вы не способны подарить деньги бедным, если не имеете их сами, вы не можете сделать кого-то счастливым, если сами несчастны.

Самый лучший способ гарантировать счастье другим состоит в том, чтобы стать счастливым самому и затем разделить это с ними.

*Как-то один мудрец шел по дороге, любясь красотой природы и вкушая все радости жизни. И вдруг увидел сгорбившегося несчастного человека, который нес непосильную ношу.*

– *Зачем ты, странный человек, обрекаешь себя на эти муки?* – спросил мудрец.

– *Страдаю я ради счастья детей своих и внуков своих, – с гордостью ответил человек. – Страдали все: и прадед ради счастья деда, и дед ради счастья отца, и отец ради моего счастья. А теперь настала моя очередь, чтобы дети и внуки были счастливыми.*

– *А кто-нибудь был счастлив в вашей семье?* – спросил его мудрец.

– *Да нет. Но я верю, что дети или внуки мои когда-нибудь будут счастливы!* – с грустью ответил несчастный человек.

– *Да, неграмотный не научится читать, да и кроту не суждено воспитать орла!* – тихо сказал мудрец. – *Сначала нужно научиться быть счастливым самому. Вот тогда ты поймешь, как сделать счастливыми детей и внуков!*

Второй миф тесно связан с первым: прежде всего мы должны служить другим, а не себе. Есть много книг, которые повторяют такую мысль. Они говорят, что мы оправдаем жизнь на земле, только если сделаем кого-то счастливым. В чем-то это верно, в чем-то – нет.

Верно в той степени, что служение другим – одна из главных целей человека. Именно так мы приобретаем чувство значимости, смысл существования.

Осознание, что мы приносим кому-то пользу, дает нам ощущение свободы, мы поднимаемся над скукой и рутинной. Перефразировав Р. Л. Стивенсона, можно сказать: «Все зарабатывают на жизнь, служа кому-то».

Однако суть в том, что служение должно исходить от вашей переполненности счастьем. Да, мы должны служить другим, но нам нужно и самим получать радость и удовлетворение. Одно из требований высокой самооценки и уверенности – чувство, что мы вносим вклад в мир, в котором живем, что отдаем больше, чем берем. Таким образом, мы служим другим, чтобы быть более счастливыми самим.

Третий миф о счастье – счастье должно быть таким, каким его представляет кто-то другой. Часто мы чувствуем неудобство, если не испытываем радость от какого-то события, которое, по мнению окружающих, должно сделать нас счастливыми. Многие люди позволяют родителям влиять на выбор карьеры и в результате страдают. Они хотят нравиться своим близким, но не способны испытать положительные эмоции от того, что делают.

Жизнь и счастье напоминают шведский стол. Если сто человек подойдут к такому столу и наберут себе на тарелки той еды, которой им хочется, то у каждого окажется свой набор продуктов. Даже муж и жена возвратились бы с тарелками, наполненными совершенно по-разному.

Счастье выглядит примерно так же. Оно составлено из множества разнообразных компонентов – физических, умственных, эмоциональных и духовных. Каждый человек требует особой их комбинации, чтобы почувствовать себя счастливым.

Счастье в ваших руках! Будьте позитивными, активными творцами своей жизни. Вечером подумайте, что хорошего произошло за день, даже незначительная мелочь способна поднять настроение, не упускайте эти моменты!

В чем заключается материальность мысли?

Все начнет меняться с того момента, когда мы перестанем привлекать череду негативных событий, ведь даже здоровый образ жизни начинается со здорового образа мыслей! Всем давно известно еще со школьной скамьи выражение – мысль материальна! Но как именно она приобретает материальность, трудно понять. Конечно, можно обратиться к квантовой физике и в ней найти множество ответов, но самое простое понимание можно сформулировать так:

«Всё что к нам приходит – соответствует частоте наших мыслей, наших энергетических волн, которые мы испускаем».

Как видите, огромную роль в нашей жизни играет настрой, ведь даже при большом количестве возможностей и ресурсов, но без соответствующего настроя мы рискуем проиграть или даже не начать действовать! В то время, когда человек с огромной силой мотивации, но, казалось бы, без видимых причин для победы вырывается вперед и свершает задуманное!

Само настроение, по сути, и есть та волна, которая создает нашу действительность. Но как быть, если действительность не радует, и благие, радостные мысли просто не приходят в голову, мы остаемся будто в недостижимости от положительных событий?! – Знайте! Мыслью можно управлять! Да, этому нам трудно научиться из-за привычки искать причину для радости, от установок наподобие – «вот когда это произойдет я успокоюсь, перестану нервничать, и моя жизнь наладится». А по факту всё с точностью до наоборот! Понимаю, перестроиться получится не сразу, но поняв это, периодически (чем чаще, тем лучше) вспоминайте данную закономерность, и в скором времени, выражаясь языком программирования, в вашем мозгу произойдет инсталляция (осознание)! То есть каждый раз, когда вы будете «создавать себе настроение» вы будете устанавливать себе «драйвера», которые обновят мышление и всю вашу жизнь в целом! И эти изменения будут разительны! Они резко изменят вашу жизнь с «-» на «+», и вы сами будете себя ощущать совершенно другим человеком!

Одна из самых простых и быстрых техник избавления от тревожности – это представление большого огненного, теплого, солнечного шара в районе сердца, который пульсирует и своим импульсом (волной) огибает всю Землю или огромную ее часть (здесь как вам проще будет изначально представить). И этот всеобъемлющий импульс пронизывает каждый предмет, каждого человека, что рядом и вдалеке и своим светящимся, теплым белым светом убирает все преграды и напряжение!

После подобного рода визуализации вы ощутите лёгкость и расслабление, голове станет легче и к вам придет новый поток светлых и радостных мыслей.

## Самое необходимое для счастья

Зачастую мы ставим слишком много условий для своего счастья: когда я куплю машину; когда встречу свою любовь; если бы у меня был огромный дом; вот когда меня повысят; когда я открою своё дело, тогда я буду счастлив и т. д. Мы всегда ставим преграды для своего счастья и извечно ждём подходящий момент для радости. Мы превращаем весь процесс жизни в поиск счастья, когда сами то и дело изо дня в день делаем отсрочку ему. Зачем мы это делаем и почему так происходит?

– Ощущение неполноты, ощущение того, что нам чего-то не хватает, что нам нужно что-то добрать: денег, положения в обществе, не хватает поддержки, любви, понимания, и поэтому я чувствую себя несчастным человеком! А что если убрать все эти условия, безусловное счастье возможно ли оно?! Или безусловная любовь – реальность ли это? Или это подвластно только Богу?! На самом деле настоящее счастье и любовь именно такими и бывают, без условий, без границ и форматов. Безусловная любовь начинается с себя и проливается на всех окружающих вне зависимости от того, какими качествами характера и прочими положительными особенностями они обладают. Источник любви мы открываем в себе, и он никоим образом не может зависеть от кого-либо или от чего-либо, он в нас, и мы им пользуемся, и иногда или постоянно делимся любовью с окружающими! Одно только наше желание быть счастливым (ой) сейчас, без зависимости от обстоятельств, уже перенастраивает не только нашу психику, но и наши физические процессы в лучшую сторону! Мы начинаем чувствовать себя независимыми от внешних обстоятельств.

Когда мы начинаем движение из-за переизбытка энергии в нас, то мы никогда не потеряем мотивацию, потому что движущей силой в нас будет желание творить что-либо, т.к. мы хотим поделиться тем, что имеем сами.

Когда же мы действуем от дефицита чего-либо, то мы превращаемся в зависимых от благоприятных условий людей, нам вечно будет чего-то не хватать, мы будем эмоционально выгорать, а после снова искать внешний источник подкрепления сил, и это все только потому что мы начали движение по причине нехватки чего-либо.

Давайте использовать свой профицит?! То чего у нас в избытке, то чего в нас очень много, давайте раздавать и дарить?! Как правило, этим профицитом являются именно те способности и умения, которые у нас появились благодаря любимым делам, тем, которые радуют нашу душу и открывают наш потенциал!

Если вы скажете, что у вас такого нет «я всю жизнь то и дело делал (а) не то что хотел (а), только то, что было необходимо, ведь некогда было выбирать и мечтать, и я никак не могу почувствовать свой внутренний потенциал, потому что по сути и не развивал его вовсе. В чём моё превосходство (мой профицит) я не знаю, т.к. всегда старался быть как все и в итоге превратился в посредственного человека, особо не выделяющегося своими способностями и заработком». Если что-то из выше перечисленного вы бы могли отнести к себе, – даже в этом случае не переживайте, т.к. именно сейчас у вас начнётся новый путь, более яркий, радостный и продуктивный! Звучит смешно и наивно?! Вовсе нет. Начните сейчас делать то, что доставляет вам радость, совершенствуйтесь в любимом деле и увеличивайте его масштаб. Не стесняйтесь себя любить и жалеть, когда это особенно необходимо, а после взять и подбодрить добрым словом, ведь мы с вами и есть те самые источники счастья, которые наполняют этот мир! А как известно за любым источником нужен уход. Так что нет ничего постыдного в том, что раз за разом мы будем любить себя больше, по-настоящему, безусловно, а людям улыбаться чаще! Быть влюблёнными в эту жизнь и дарить ей радость, быть готовыми принять ещё больший поток благодати, и, приумножив её в себе, вновь отдать миру! В этом и есть секрет богатства –

приумножая мы отдаём, создавая непрерывный поток благодати, и чем масштабнее и быстрее он, тем богаче мы!

Я хочу, чтобы вы перестали себя ругать и говорить себе, что «я вряд ли этого достоин (а), это нужно заслужить». Давайте поменяем фокус внимания и пойдём от обратного с такими установками как:

– Я хочу себе красивую дорогую машину, потому что она комфортная, с ней мне легче будет излучать счастье и делиться радостью с другими, я смогу прокатить своих близких на ней и в действительности ощутить себя по-королевски!

– Я хочу носить красивую и качественную одежду т.к. в ней я буду хорошо себя чувствовать, мной будут любоваться люди, а это дополнительная радость для меня!

– Мне нужен дорогой и многофункциональный телефон для того, чтобы создавать интересный и качественный контент, удивлять и радовать своих подписчиков, да и просто общаться с дорогими мне людьми, которые на дальнем расстоянии от меня!

– Я хочу огромный и серьёзный бизнес т.к. желаю по максимуму быть полезным людям и с щедростью делиться всем тем, чем обладаю, отвечая на потребности людей!

– Я очень хочу путешествовать, чтобы узнать что-то новое, после рассказать об этом своим друзьям, и самому (ой) поделиться в пути теми знаниями, которыми я обладаю на данный момент!

И так можно продолжать и далее, осознавая, что всё необходимое у нас уже имеется, и единственное, что нужно сделать это просто делиться и быть центром ещё большего потока богатства и благодати.

Казалось бы, все те же желания, но от чего они исходят?! Почувствовали волну бодрости?! Это бушует наш потенциал!

**Примите решение!** Подумайте, что можно предпринять прямо сейчас, чтобы начать созидать жизнь своей мечты. Может, это займет неделю, месяц или год, но это не имеет значения. Каждый маленький шаг, который делает вас ближе к идеальному представлению, будет вознагражден. Вы станете более позитивным и оптимистичным человеком, почувствуете больше уверенности и ответственности за свою жизнь, а также достигните умиротворения.

### *Действенные упражнения*

*Предлагаем три шага, которые можно сделать незамедлительно, чтобы превратить мысли в действие.*

*Во-первых, проверьте свой бизнес и личностные взаимоотношения очень тщательно. Есть ли ситуации, в которых вы больше не хотели бы оказаться, если бы вам пришлось?*

*Во-вторых, создайте список повседневных мелочей, которые делают вас счастливым, и подумайте, что вы могли бы сделать, чтобы заполучить их.*

*В-третьих, позвольте себе помечтать и пофантазировать о своей идеальной жизни, как она будет выглядеть, какие будет вызывать.*

*Сделай жизнь проще – и обретешь счастье.*

### **Ключевые вопросы для максимальной эффективности**

Существует два вопроса, которые вы можете себе задавать регулярно, чтобы **концентрироваться на достижениях** более важных задач, поставленных перед вами.

**Первый вопрос:** «Какая деятельность представляет для меня наибольшую ценность?». Иными словами, какие задачи выполнить вам важнее всего, чтобы принести наибольшую пользу своей организации? Своей семье? Своей жизни в целом?

Тщательно все обдумайте. Один из важнейших вопросов, которые вам нужно задать и на которые нужно ответить: «Какая деятельность для вас наиболее ценна?» Сначала проду-

майте про себя. Потом спросите своего начальника, спросите своих коллег и подчиненных; спросите друзей и семью. Как фокусирующаяся линза фотоаппарата, вы должны быть кристально чисты, прежде всего, перед собой при определении наиболее ценной деятельности.

Оставайтесь сосредоточенным. **Второй вопрос**, который вы можете задать в дальнейшем: «Какую работу я, и только я, могу делать так, что, сделанная хорошо, она реально будет отличаться?»

Этот вопрос был задан Питером Друкером, гуру менеджмента. Это один из самых лучших вопросов для достижения личностной эффективности. Что вы, и только вы, можете сделать так, что сделанное хорошо, это будет сильно отличаться?

Это что-то, что можете делать только вы, и, если вы этого не сделаете, никто не сможет этого сделать. Но если вы это сделаете, и сделаете хорошо, это очень значительно повлияет на вашу жизнь и карьеру. Каким будет ваш ответ?

Каждый час каждого дня вы можете задавать себе этот вопрос, пока не появится особенный ответ. Поработайте над тем, чтобы получить четкий ответ и начать работать над этой задачей в первую очередь.

### **Постановка личных целей**

Возможно, на моих семинарах вы слышали об исследовании Марка Х. Маккормака. Студентам старшего курса Гарварда задали вопрос: «Ставите ли вы четкие, письменно оформленные цели на будущее?»

Оказалось, что только 3% опрошенных записывали свои цели, 13% ставили цели, но не фиксировали их, 84% не имели никаких конкретных целей, кроме как стремления окончить учебу и отдыхать летом.

### *Действенные упражнения*

*Две вещи можете сделать немедленно, чтобы претворить в жизнь.*

*Во-первых, составьте список всего, что вы делаете на работе, и выберите в этом списке наиболее ценные для вас задачи.*

*Во-вторых, примите решение начать выполнять свои наиболее важные задачи и не отставать, пока они не будут завершены на 100%.*

Через 10 лет учащиеся этого курса были протестированы снова. Оказалось, что 13% имевших цели, но не записывавших их, зарабатывали в среднем вдвое больше, чем 84% бывших студентов, не имевшие никаких устремлений.

Но самое потрясающее, что 3% людей, письменно фиксировавших свои цели, зарабатывали в среднем в 10 раз больше, чем оставшиеся 97% в сумме.

Повышайте свою продуктивность с помощью постановки **личных целей**.

В вашей деловой жизни так много требуется тратить на других людей и так мало времени остается на ваши собственные потребности. Однако в личной жизни, дома вы можете в значительной степени контролировать использование времени и повышать свою продуктивность ежедневно.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.