

Пути к успеху. Уроки Наполеона Хилла

В тридцатые годы в Америке была издана знаменитая и поныне книга журналиста Наполеона Хилла под названием «Думай и богатей». Книга разошлась миллионными тиражами во всем мире. Ее успех был обеспечен тем, что в ней Н. Хилл попытался вывести универсальную формулу жизненного успеха. И это ему, по общему признанию, удалось.

Н. Хилл писал свою книгу около 20 лет. За это время он изучил жизнь и деятельность более чем 500 преуспевающих американцев, среди которых были политики, бизнесмены, финансисты, писатели, ученые. У всех у них Н. Хилл нашел нечто общее, что и приводило их к успеху. Формула жизненного успеха, согласно Н. Хиллу, заключается в следующих восьми особенностях ума и характера:

1. Страстное желание добиться какого-либо успеха, что выражается в постановке конкретной цели. Говоря о важности желания, Н. Хилл подчеркивает, что успех приходит только к тем, кто мыслит категориями успеха. Если человек позволит себе мыслить категориями поражения, оно его неминуемо настигнет. Поэтому страстное желание является залогом успеха.
2. *Вера* в успех и твердая уверенность в достижении поставленной цели. Говоря о необходимости веры, являющейся точкой опоры любого жизненного успеха, Н. Хилл написал специальную молитву, нацеленную на ее укрепление. Вот она: «Цель моей жизни мне понятна, и у меня есть все возможности для ее достижения. Поэтому *я требую* от себя настойчивости. *Я требую* от себя не оставлять усилий. Не сходя с этого места и не откладывая на потом, *я обещаю* себе сделать для этого все, что в моих силах. *Я отдаю* себе отчет в том, что мысли - хозяева моего сознания - всегда воспроизведут себя во внешнем поступке. Поэтому по 30 минут ежедневно *я буду* сосредотачиваться на воспитании в себе такой личности какую *я захотел бы видеть*, рисуя в воображении четкий мысленный образ. Из принципов внушения *я знаю*, что любое желание, которое *я с* необходимой настойчивостью культивирую в своем сознании, в конечном счете обрстет практическими средствами его осуществления. Поэтому каждую минуту ежедневно *я буду* посвящать задаче утверждения. *Я четко сформулировал* главную цель жизни и никогда *не оставлю* стараний, пока не добьюсь необходимой для ее достижения уверенности в себе. *Я в полной мере осознаю*, что ни богато, ни положение в обществе не могут быть устойчивыми если они не покоятся на правде и справедливости. Поэтому *я не свяжу* свою совесть сделками которые не принесут выгоды всем ее участникам. *Я добьюсь* своего, привлекая на мощь силы, которые хотел бы использовать, объединяясь с другими людьми. *Я постараюсь убедить* их помочь мне, продемонстрировав свою готовность помочь им. *Я подавлю* в себе ненависть, зависть, подозрительность, черствость и цинизм совершенствуя свою любовь к людям, ибо знаю, что плохое отношение к окружающим никогда не принесет успеха. *Я заставлю* людей поверить в меня, потому что верю и в себя, и в людей. *Я подпишусь* под этой формулой, *заучу* ее наизусть и *стану* повторять вслух раз в день, будучи абсолютно убежден в том, что она повлияет на мои мысли и поступки, *я наконец-то приобрету* удачливость и уверенность в себе».
3. *Самовнушение*, обеспечивающее самомотивацию и повышающее чувство уверенности в движении в заданном направлении. Самовнушение сильно тем, что оно вводит стремление к успеху в подсознание которое способно управлять поступками человека подчас гораздо сильнее, чем сознание. Его суть заключается в предписании каждый день читать вслух самому себе свое письменное заявление о жажде успеха.

4. *Специальные знания*, необходимые для успеха на избранном поприще. В XXI веке для достижения даже незначительного успеха и его удержания каждому человеку, хочет он этого или нет, придется всю жизнь учиться. Всем известно, что «ученье - свет, а не ученье - тьма». Однако, по данным известного промышленного психолога В.А. Полякова, опрос 48 зарубежных фирм, открывших в Москве свои представительства показал, что на первом месте среди трудностей работы с российским персоналом были претензии со стороны зарубежных партнеров на его низкую квалификацию и нежелание повышать ее в процессе обучения.
5. *Воображение* рождает новые идеи и планы их воплощения в реальность. Н. Хилл называл его мастерской, в которой вырабатываются планы и желания. Создание мысленных моделей желаемого будущего запускает в сознании движение к этому будущему и всю систему самосовершенствования. Как говорится, «сначала мы формируем наши цели, а потом наши цели формируют нас». Предварительное проигрывание в уме всех возможных вариантов предстоящих событий позволяет потом быстро находить верное решение в реальной жизни. Люди со слабым воображением действуют методом проб и ошибок, люди с сильным воображением проигрывают сначала ситуацию в уме и только потом начинают действовать.
6. *Планирование* конкретных путей и средств достижения целей. Несмотря на кажущуюся стихийность рыночных отношений, важность планирования любого дела отмечается сегодня во всех учебниках по менеджменту. В одном из исследований по менеджменту сравнивались производственные успехи фирм, которые планировали свою деятельность и которые не делали это специально. В конце эксперимента оказалось, что те фирмы, которые занимались планированием, имели более высокие показатели в области выпуска новых видов продукции, снижения издержек, текучести кадров и психологического климата. Но не правы будут те, которые сосредоточат планирование своей судьбы только в профессиональной сфере. Надо помнить и про планирование достижений в области здоровья, образования, материального достатка, построении прочной семьи, дружеских и служебных отношений, в области личностного роста. Планирование жизни на каждом ее отрезке, нахождение главных и промежуточных целей, оптимальных путей их - увлекательнейшее занятие, если подходить к этому со знанием дела. Как бы ни велика была задача, встающая на пути движения к цели, ее всегда можно разбить на ряд более мелких. Восточная пословица говорит, что «Сама себя сгубила маленькая птичка, когда задумала большое съесть яйцо». Но в то же время, «Если хочешь съесть слона, надо каждый день съесть по одному бутерброду из него». Выполнение небольшой работы каждый день в течение года по его окончании дает весомый результат. Планирование должно быть конкретным и с указанием срока, к которому надо чего-либо добиться. Оно включает в себя изучение своих ресурсов, как материальных, так и духовных, сильных и слабых сторон своей личности, профессиональную подготовку, анализ внешней складывающейся ситуации. Отсутствие четкости планирования означает проблемность достижения целей. Тогда желания превращаются в пустые мечтания и грезы, которые приятно убаюкивают человека, но не приводят к успеху.
7. *Настойчивость* в реализации планов. Без этого качества личности нечего делать в преодолении профессиональных барьеров. Многие люди сдавались и терпели поражение за полшага до своей победы именно потому, что в критический момент им не хватило настойчивости. Настойчивость формируется в процессе самовнушения и Н. Хилл говорит о ее следующих важнейших слагаемых:
 - ✓ ясность намерений - уметь четко представлять себе, чего ты хочешь добиться на данном отрезке жизненного пути;
 - ✓ быть обуреваемым желанием. Чем сильнее желание тем «круче» настойчивость;

- ✓ уверенность в себе. Постоянные колебания и частые сомнения, бесконечные размышления вместо решительных действий приводят к тому, что воля слабеет и действие не совершается. В Библии недаром сказано, что сомнение - тяжкий грех. Оно лишает человека необходимой энергии и возможности реализовать свою мечту. Надо учиться принимать решения, иначе кто-то другой будет принимать решения за нас. И тогда кто-то другой будет стоять у штурвала корабля вашей судьбы и неизвестно, куда он сможет заплыть;
- ✓ определенность планов - убежденность в реальности и выполнимости планов подпитывает и укрепляет настойчивость. Но надо уметь тонко чувствовать разумность планов, чтобы настойчивость не переродилась в пустое упрямство;
- ✓ сила воли - уметь заставить себя сделать то, что необходимо, не быть поработанным ленью, унынием безденежьем и другими неблагоприятными обстоятельствами;
- ✓ привычка. Она облегчает выполнение трудной работы. Станиславский любил говорить своим актерам, что в работе надо уметь сделать трудное привычным а привычное легким. Движение к успеху - трудное дело, но можно сделать его более легким, привыкнув к планированию своей работы выполнению необходимых физических и психологических упражнений.

8. *Сотрудничество* с другими людьми. Н. Хилл говорит об умении сотрудничать как о способности к взаимодействию с «мозговым центром». Под этим он понимает умение привлечь к решению своих проблем способности и возможности других людей. В процессе общения в столкновении мнений высекаются дополнительные искры идей, которые, в конце концов, правят нами и миром. Не случайно многие менеджеры считают, что их успех на 80 процентов определяется умением общаться с другими людьми. Цифра, может быть, и завышена, но весьма показательна. Главными из всех восьми слагаемых успеха являются желание, планирование и настойчивость. Для практического применения своей формулы Н. Хилл рекомендует воспользоваться следующими шестью советами:

1. Точно определить свое желание и обозначить успех в конкретной цели.
2. Честно сказать себе, на какие жертвы ты сможешь пойти и какую цену готов заплатить за успех.
3. Наметить срок, к которому желаемая цель будет достигнута
4. Составить конкретный план движения к цели.
5. Записать все вышеизложенное: цель, время ее достижения, плату за успех и план его достижения.
6. Каждый день перед отходом ко сну читать вслух свои записи и настраивать таким образом свое подсознание на безусловное достижение своей цели.

Таковы вкратце основные положения формулы жизненного успеха Н. Хилла. Ее усвоение несложно, гораздо труднее - реальное воплощение. Как и за все на свете, за успех надо платить. Платой здесь является огромный труд по работе над собой, своим профессиональным и личностным ростом. Кто на это готов, того и будет ждать то, что мы назовем счастьем самореализации.

И еще совет на тему:

Как добиться успеха

Прежде всего подумайте о том, **чего именно вы хотите добиться** - профессионального успеха или счастливой жизни. Несмотря на то, что многие отождествляют понятие успеха и счастья, между ними существуют значительные различия. Психологам и биографам великих людей известны имена сотен людей во всех сферах человеческой деятельности, которые добились значительных успехов в своей профессиональной деятельности, но, тем не менее, не были счастливы. Более того, существуют данные, которые говорят о том, что

чем выше по социальной лестнице поднимается человек, чем более успешно он делает карьеру, тем чаще он оказывается в несчастливом одиночестве. Преуспевающие бизнесмены, политики, военные часто чувствуют себя отвергнутыми как родителями, так и обществом. Ориентация на успех любой ценой делает людей очень эгоцентричными. Они становятся настолько поглощены своей работой и самими собой, что утрачивают интерес к другим. Как указывает американский психолог Т. Шибутани, фантастическая преданность гуманному делу очень часто уживается с полным безразличием к близким, например, к членам своей семьи (Социальная психология. М., 1969, с. 369).

Только немногие люди добиваются в своей жизни гармоничного сочетания профессионального успеха и человеческого счастья, и их надо признавать как образец для подражания. Таковыми были музыканты Мендельсон и Лист, политики Дизраели и Черчилль, художники Рембрандт и Васнецов.

По данным американских психологов Р. Левинсона и М. Графа, условиями счастливой жизни и хорошего настроения являются:

в области социального взаимодействия:

1. Пребывание в обществе счастливых людей.
2. Умение заинтересовывать собеседников своими рассказами.
3. Пребывание в кругу друзей.
4. Осознание собственной физической и сексуальной привлекательности.
5. Поцелуи.
6. Наблюдение за людьми.
7. Откровенная и открытая беседа.
8. Выслушивание признания в любви.
9. Выражение своей любви.
10. Ласкательные прикосновения
11. Пребывание в обществе любимого человека.
12. Высказывание комплиментов в чей-либо адрес.
13. Встреча с друзьями за чашкой чая или кофе.
14. Ощущение себя «душой общества» в компаниях, на вечеринках.
15. Ведение оживленной беседы.
16. Прослушивание радио просмотр ТВ передач.
17. Встреча со старыми друзьями.
18. Осознание возможности оказания помощи другим.
19. Умение развлечь и развеселить окружающих.
20. Нормальные половые связи.
21. Приобретение новых друзей.

Улучшает настроение и снижает депрессию.

22. Смех.
23. Расслабленность
24. Размышления о чем-либо хорошем, что может произойти в будущем.
25. Размышления о людях, к которым относишься с симпатией.
26. Любование красивым пейзажем.
27. Возможность дышать свежим воздухом.
28. Пребывание в состоянии умиротворения и спокойствия (Медитации).
29. Возможность принимать солнечные ванны.
30. Ощущение чистой одежды.
31. Наличие свободного времени.
32. Хороший сон по ночам.
33. Прослушивание любимой музыки.
34. Улыбка.
35. Убежденность в благополучии семьи и детей.
36. Чувство присутствия Бога в жизни.

37. Наблюдение за играми диких животных.
Способность к самоорганизации.
38. Умение настоять на своем, сделать по-своему.
39. Чтение романов, рассказов, стихов и пьес.
40. Планирование и организация каких-либо действий.
41. Умелое вождение автомобиля.
42. Четкое выражение своих мыслей.
43. Планирование путешествий и отпусков.
44. Приобретение новых знаний и навыков (обучение).
45. Получение комплиментов или похвалы в свой адрес.
46. Качественное выполнение работы.

Разное:

47. Вкусная еда.
48. Посещение ресторана.
49. Пребывание в окружении домашних животных.
50. Разного рода игры.

Тот, кто хочет добиться профессионального успеха и реализовать себя в каком-либо стоящем деле, должен помнить следующее. Во-первых, интересная работа для профессионального успеха и личностного роста важнее, чем интересный досуг. Работа дает ощущение самореализации более полного, чем досуг.

Во-вторых, профессиональный успех во многих областях далеко не всегда связан с материальным успехом. Поэтому надо определить для себя, какой вид успеха более значим - чисто материальный или чисто профессиональный. Самоуважение и высокая самооценка, как правило, связываются обычно с повышением образования, продвижением по службе, а не с количеством заработанных денег.

В-третьих, масштаб успеха определяется масштабом личности. «Каждый стоит ровно столько, сколько стоит дело, о котором он хлопочет» (Марк Аврелий).

1. Определите свою главную жизненную цель.
2. Наметьте этапы продвижения к цели - где вы будете через год, через три, пять и десять лет.
3. Проанализируйте ваши ресурсы:
 - экономические;
 - физические (состояние здоровья);
 - психологические (наличие друзей и единомышленников);
 - умственные (уровень образования и владения необходимыми знаниями, умениями, навыками);
 - состояние семьи.

Ресурсы - это тылы, питающие и поддерживающие передовую линию вашего наступления на вершины успеха. Если они недостаточно надежны, то достижение успеха может быть проблематичным. И даже если успех будет достигнут при слабых тылах, это может быть пиррова победа. Подготовка тылов и накопление ресурсов - первые действия в любой военной операции. Найдите сильные и слабые стороны как в самом себе, так и в своем окружении. На сильные стороны опирайтесь, слабые развивайте.

Начинайте с малого. Помните «Сама себя сгубила маленькая птичка, когда задумала большое снести яичко». Цели должны быть реальными. Совет Станиславского:

- ✓ Трудное сделайте привычным, привычное - легким, легкое - приятным.
- ✓ Проявляйте настойчивость. Не сдавайтесь за шаг до победы!
- ✓ Титул чемпиона не завоеешь, если будешь делать только легкие упражнения (М. Аллен).
- ✓ Сначала мы формируем свои цели, а потом наши дела формируют нас.
- ✓ В трудной ситуации, когда не знаете, что лучше предпринять, обратитесь за помощью к голосу вашего внутреннего разума, вашей и интуиции.

- ✓ Планируйте вашу жизнь от настоящего к будущему и от будущего к настоящему.

10. Искусство общения. Правила симпатичного собеседника, которому всегда рады и готовы помочь.

1. Прочисти уши, закрой рот и распахни глаза.
2. Стань параболической антенной - настройся на волну собеседника.
3. давай обратную связь - говори междометия так-так, ага, ух ты! Сорадуйся, сопереживай сочувствуй, сострадай хвали и восхищайся.
4. Кое о чем спрашивай и выясняй - это подбадривает собеседника.
5. Не критикуй и не давай советов, если тебя об этом не просят.
6. Пересказывай последнюю фразу партнера своими словами. Это лучший способ показать, что его понимают. А раз понимают, значит и любят.
7. Будь терпелив, не прерывай, не делай шагов по направлению к двери.
8. Не спорь. В споре ты можешь выиграть, но в беседе проиграть.
9. Не читай, не перекладывай бумаги, не постукивай карандашом когда с тобою говорят, пытайся понять мысль собеседника.
10. Совет Д. Карнеги: «говори о том, что интересуется твоего собеседника».
11. Совет Лабрюйера «Талантом собеседника отличается не тот, кто охотно говорит сам, а тот, с кем охотно говорят другие; если после беседы с вами человек доволен собой... значит, он вполне доволен и вами».
12. Не пытайся переложить свои проблемы на плечи собеседника, знай чувство меры, помни многих пугает откровенность.

11. Как понравиться другому человеку

В психологии общения этот раздел связывают с самоподачей и само- презентацией. И так, вы будете привлекательно выглядеть в глазах другого человека, если ваша внешность и манера поведения приближаются к тем характеристикам которые максимально одобряются той группой, к которой вы хотите принадлежать. в городской европейской культуре это будут

- ✓ *Мезоморфный тип* сложения, иначе называемый еще атлетическим. Спортивный вид на основе хорошей мускулатуры и осанки.
- ✓ *Видимые усилия, которые человек прикладывает для того, чтобы иметь хороший внешний вид.* Заметьте, что ценится больше не сама по себе красота лица и его правильные черты, а количество усилий, для этого приложенные, забота и уход за собой говорят о высокой самооценке. Высокая самооценка строится чаще всего на основе либо высоких достижений либо любви окружающих, ухоженный человек показывает, как к нему относятся другие.
- ✓ *Больше улыбайтесь партнеру по общению,* потому что ваша улыбка говорит ему без слов о вашей положительной его оценке. Это, в свою очередь, повышает его собственную самооценку, значимость в своих собственных глазах.
- ✓ *Чаще соглашайтесь со своим партнером.* Чем ближе мнение говорящего к мнению партнера, тем выше оценивается привлекательность человека, высказавшего такое мнение. Наиболее верный путь к знакомству - найти общую тему для разговора, где априори мнения совпадают.
- ✓ Помните, что «открытый взгляд» встречает положительный отклик, но «пристальный» взгляд вызывает реакцию избегания.

- ✓ *Показывайте вашему партнеру ваше положительное отношение к нему через кивки головой, улыбку, ободряющие взгляды, манеру держаться. Это ваше положительное отношение к партнеру неминуемо породит в нем сильную ответную тенденцию приписать вам положительные свойства и отбросить отрицательные. Но все-таки будьте искренни в выражении своих чувств.*
- ✓ *Вы можете преуспеть в самоподаче привлекательности. Вы очень понравитесь и вас высоко оценят. Но - ПОМНИТЕ! - социологи говорят о том, что красивым женщинам бывает труднее построить прочную семейную жизнь. Это происходит из-за произвольного приписывания красивым людям ума, доброты, хозяйственности и нравственной чистоты, коих нет на самом деле.*