

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<i>Предисловие</i> .....	3
<b>1.</b> Важность мотивации .....	5
<b>2.</b> Мифы о мотивации .....	27
<b>3.</b> Включение механизма действий .....	47
<b>4.</b> От постановки целей к их реализации .....	66
<b>5.</b> Целесообразность и гибкость .....	85
<b>6.</b> Важность ежедневного внутреннего диалога .....	106
<b>7.</b> Определение долгосрочной перспективы .....	125
<b>8.</b> Воспитание психологической устойчивости .....	149
<b>9.</b> Мотивация окружающих .....	174
<b>10.</b> Сила ритуалов .....	196

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

Легендарный тренер студенческих футбольных команд Лу Хольц однажды сказал: «Когда все уже сказано и сделано, оказывается, что сказано больше, чем сделано». Эти слова разъясняют одну из тех трудностей, с которыми нам приходится сталкиваться. Многие говорят, что хотели бы быть счастливыми и влиятельными людьми, но мало кто сопровождает подобные слова активными действиями, ведущими к цели.

Мечты об успехе очень привлекательны, а вот действия, необходимые для его достижения, отнимают массу времени. Все стремятся к счастью, но действия, необходимые для его обретения, нередко заставляют отказываться от сиюминутных радостей и избегать поспешных решений.

Что же нужно, чтобы перекинуть мост через пропасть между желанием и действиями, которые необходимы для его осуществления? Целенаправленная мотивация. Это горячее, позволяющее двигаться по длинному и шаткому мосту к реализации нашего жизненного предназначения. Представьте, как здорово было бы приобрести умение мотивировать себя, сохранять мотивацию в нелегкие периоды и эффективно использовать ее в повседневной жизни.

Из этой книги вы узнаете, что привычное представление о мотивации как о чем-то, существующем вне вас и не поддающемся вашему контролю, абсолютно не соответствует действительности. Мотивации можно обучиться. Если вы используете на практике ее принципы, детально здесь описанные, она произведет предсказуемый эффект, который поможет вам в продвижении к цели.

---

**«Когда все уже сказано и сделано, оказывается,  
что сказано больше, чем сделано».**

**Лу Хольц**

---

Что касается делового и личного успеха, то Брайан Трейси — один из самых авторитетных специалистов в мире по этим вопросам. На его счету более 5 тысяч лекций и семинаров, в которых приняли участие более 5 миллионов человек. Он был наставником руководителей высшего звена крупнейших компаний мира. Если вы будете применять рекомендации Брайана в жизни, то ваши мечты станут реальностью.

# 1

---

## Важность мотивации

Считается, что для успеха нам достаточно иметь талант, ум и образование. Так ли это?

Начало моей жизни было малообещающим. Я не смог окончить школу и перебивался случайными заработками. Моим первым рабочим местом был ресторан маленького отеля, где я мыл посуду. К сожалению, в период взросления вся моя мотивация заключалась в угрозах и наказаниях со стороны родителей и других родственников. Мне говорили, что, не получив хорошего образования, я не добьюсь успеха. Без образования невозможно поступить в колледж, а это значит, что не будет ни хорошей работы, ни нормальной семьи, и вся жизнь пройдет в борьбе с бедностью. Подобные угрозы все еще в ходу, чтобы заставить школьников лучше учиться.

Как бы то ни было, я был убежден, что без хорошего образования мне остается заниматься только физическим трудом. Так и случилось. Я сменил много мест работы и всегда думал, что, раз я не окончил школу, предстоит

работать исключительно руками. Я укладывал доски штабелями на лесопилках, валил лес, батрачил на фермах и ранчо, был разнорабочим на заводе, рыл колодцы. Для такой работы не нужно особых умений, платили за нее по минимуму, а минимальная зарплата была в то время намного меньше, чем сегодня.

Когда состояние экономики нашей страны ухудшилось и рабочие специальности найти было невозможно, я занялся продажами вразнос на комиссионной основе. В течение многих месяцев я ходил по домам, предлагая жильцам разнообразные товары.

### **Процесс продажи**

И однажды я сделал крутой поворот.

Как-то я заметил, что один из парней, продававший те же товары, что и я, зарабатывает в десять раз больше остальных, но при этом не прилагает особых усилий. Я вставал в шесть утра, к восьми или половине девятого ехал в офис какой-нибудь компании или на предприятие, пытаюсь хоть что-то продать, а вечерами ходил по жилым домам. В лучшем случае я мог похвастаться всего одной сделкой в день, а у того парня было по четыре или пять продаж в день, и он начинал работу в половине десятого, а после пяти сворачивал все дела и отправлялся на ужин или в ночной клуб. У него всегда была куча денег, а ведь он был всего на три-четыре года старше меня. При этом он отнюдь не отличался гениальностью — обычный хороший парень.

Я решил поинтересоваться:

- Почему у тебя получается лучше, чем у меня?
- Покажи мне, как ты строишь процесс продажи, и мы вместе с тобой его разберем, — ответил он.

— Да нет у меня никакого процесса, — растерянно сказал я.

— Процесс продажи — это как рецепт блюда. Если его нет, то ты ничего не приготовишь.

Мне стало любопытно, и я попытался объяснить, как обычно действую:

— Приходя к потенциальному клиенту, я стараюсь как можно скорее заинтересовать его в своем товаре, чтобы он не успел сказать: «Мне некогда. Оставь, я потом посмотрю».

— Нет, так не пойдет, — решительно возразил он. — Надо отличать потенциального покупателя от просто интересующегося человека. Задавай ему вопросы, чтобы выяснить, действительно ли у него есть потребность в твоём товаре.

Он описал свой процесс продажи, и оказалось, что на самом деле он очень прост: потенциальному покупателю нужно задавать вопросы. Я решил последовать его примеру — и мои результаты действительно улучшились.

Я снова обратился к нему за советом:

— Что мне еще можно предпринять?

— Ты читал какие-нибудь книги по продажам? — спросил он.

Книги по продажам? Я и понятия не имел, что такие существуют. Так благодаря ему я стал ходить по книжным магазинам в поисках соответствующей литературы и вскоре прочитал от корки до корки все книги по искусству продаж, какие только мог найти.

Позже я узнал об учебных аудиопрограммах по продажам (в то время они выпускались на кассетах). Я слушал их на ходу, как только выдавалась свободная минутка, в перерывах между телефонными звонками. Встречаясь

# 2

---

## Мифы о мотивации

На мой взгляд, существует два типа мотивации: ложная и истинная. Под ложной мотивацией я понимаю обилие красочных историй о том, как и что надо делать. Порой их распространяют весьма преуспевающие люди. Такая мотивация, как хороший кинофильм или рок-концерт, доставляет слушателям удовольствие, но она не обладает долгосрочной перспективой. Люди забывают от 80 до 90 процентов услышанного и увиденного, даже если шоу им очень понравилось.

Источником истинной мотивации, по моему мнению, служит осознание собственной компетентности. Хорошо, если вы слушаете не пустые рассказы, а лекцию профессионала в своей области о том, какими способами и за какое время можно достичь поставленных целей, и тем самым улучшить качество своей жизни. В процессе освоения новых навыков к вам приходит понимание: «Я это могу. Это не так уж сложно, и я вижу результат»

приложения своих усилий». Именно это формирует действенную и устойчивую мотивацию, и вы готовы идти к своей цели несмотря ни на что.

---

**Существует два типа мотивации: ложная и истинная.**

***Ложная мотивация* — это стремление убедить себя в том, что можно легко добиться любого результата.**

***Истинная мотивация* — это осознание собственной компетентности в процессе усвоения новых знаний и овладения необходимыми навыками.**

---

Далее мы еще рассмотрим режим дня и раскроем роль рациональной организации времени для сна и работы, а пока скажу лишь то, что состоятельные и успешные люди не тратят время попусту и свой день начинают с раннего пробуждения. Запомните: пока человек не представит себе желаемый результат, не увидит его мысленным взором и не скажет себе: «Я смогу этого достичь — мне просто надо немного раньше просыпаться», мотивация не возникнет.

Вы знаете, что богатые люди встают не позже шести утра, а бедные — в семь и позже? Начните с изменения своих привычек, включая время подъема.

Один из моих наставников имел привычку вставать каждый день не позже шести. В его компании было пятьдесят два филиала и 10 тысяч работников, а начал он карьеру с того, что разбирал входящую почту. Он рассказывал мне: «Я всегда вставал не позже шести утра. Даже если ложусь за полночь, то все равно заставляю себя встать пораньше, и я извлекаю из этого урок: в следующий раз не надо засиживаться допоздна».

Иными словами, простейшая самодисциплина в вопросах времени подъема перезапускает всю дальнейшую жизненную программу. От этого зависит не только то, как сложится ваш день.

Ваша мотивация идет изнутри, и вы в состоянии актуализировать ее. Первый шаг заключается в том, чтобы вам было ради чего вставать рано утром.

## Самосознание

Мотивация тесно связана с самосознанием и психическим здоровьем. Каким был ранний опыт, формирующий личность? Чем было наполнено детство ребенка: одобрением и похвалой или упреками и критикой? Чувствовал ли ребенок то, что он важен для родителей и что в нем нуждается вся семья? Насколько он ощущал себя защищенным в семье? От этого зависит, сможет ли он вырасти высокомотивированным человеком, позитивно относящимся к себе и продуктивно использующим различные возможности для самореализации.

Самосознание состоит из трех компонентов.

Первый из них — *идеальное представление о себе*. Это ваше представление о том, каким вы хотели бы быть в идеале с точки зрения здоровья, благосостояния, социального статуса, семейного положения и т. д. Идеал может быть либо четким и ясным, как это бывает у преуспевающих людей, либо расплывчатым и неопределенным, что свойственно обычно неудачникам.

Как бы выглядела ваша идеальная жизнь через три года, если бы у вас была волшебная палочка? Чем бы тогда ваша будущая жизнь отличалась от настоящей? Изложите в письменном виде, сколько вы будете зараба-

тывать, в каком доме будете жить, как будет складываться ваша семейная жизнь, каким будет состояние вашего здоровья, сколько денег будет лежать на вашем счету. Когда люди задумываются над этим, автоматически появляется и мотивация.

Вторым компонентом самосознания является *внутренний имидж*. Внутренний имидж непосредственно связан с вашими поступками. Ваше поведение — хорошее ли, плохое ли — всегда соответствует вашему внутреннему имиджу. Не зря говорят: каким ты себя представляешь, таким и будешь.

Внутренний имидж — понятие многоуровневое, и это на самом деле не только то, каким вы видите себя. Внутренний имидж складывается из трех аспектов: каким вы видите себя, каким вас видят другие и какое представление, по вашему мнению, у них складывается о вас. Если вы думаете, что окружающие считают вас хорошим человеком, то будете ощущать радость и удовольствие от общения с ними. Если все друзья и родственники любят и уважают вас, вы будете счастливы. У вас не будет проблем с выбором тем для разговоров с ними. Вы не будете чувствовать себя напряженно и скованно в беседах с ними, и общение с родными и друзьями лишний раз укрепит ваш имидж как приятного человека. Но если у вас сложилось ложное представление о том, каким вас видят окружающие, и если вы думаете, что они относятся к вам плохо, то ваше поведение будет уже совершенно иным.

Между внутренним имиджем, то есть тем, каким человеком вы представляете себя в настоящее время, и идеальным представлением о себе, то есть вашим образом в будущем, существует определенная разница.