

Роб Янг

Сила личности

Как влиять на людей и события



**Неудачники верят в удачу,
люди удачливые верят в себя.**

Альфред Даниэль-Брюне

Книга рекомендована Международной
школой бизнеса IBS-Plekhanov

Роб Янг

**Сила личности. Как влиять
на людей и события**

**Серия «Практические
навыки для бизнеса»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11080175

Сила личности. Как влиять на людей и события / Роб Янг: Претекст;

Москва; 2013

ISBN 978-5-98995-080-5

Аннотация

Каждый из нас уникален. Мы обладаем индивидуальными качествами и характеристиками, которые можем использовать для продвижения вперед. Главное – знать, что у нас получается лучше всего и как использовать свои преимущества. Эта книга поможет читателю выявить свои преимущества и недостатки и подскажет, как использовать возможности, которые позволят ему проявить собственные таланты и добиться максимального успеха. Книга предназначена для широкого круга читателей.

Содержание

Введение	5
Ваш личный план	6
Наука успеха	7
Глава 1. Как раскрыть свои таланты	9
Откройте себя	11
Индивидуальность врожденная или приобретенная?	16
Переписываем правила	19
Я не могу измениться!	22
Небольшие изменения ради больших результатов	25
Если хотите, то сможете	28
Инструкции по применению	31
ОСТОРОЖНО! Впереди опасность!	33
Глава 2. Любознательность	36
Какой вы человек?	39
Люди с низкой любознательностью:	40
приземленные и надежные	
Люди с высокой любознательностью:	41
мечтатели и оригиналы	
Раскройте свои таланты: для людей с низкой любознательностью	43
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Роб Янг

Сила личности. Как влиять на людей и события

Dr Rob Yeung

Personality

How to unleash your hidden strength

© Pearson Education, 2009

Prentice Hall Life
is an imprint of
PEARSON

Научный редактор русского издания Валерий Никишкин, профессор, декан факультета маркетинга РЭУ им. Г.В. Плеханова, заслуженный работник науки и образования

Издательство выражает благодарность Юлии Куриленко за помощь в научном редактировании книги.

Переводчик – Мария Чомахидзе-Доронина

Введение

Почему некоторые люди добиваются успеха? Вспомним несколько имен. Ричард Бренсон, Мадонна, Саймон Коуэлл, Кэти Джордан Прайс, Опра Уинфри, Стив Джобс. нравятся они вам или нет, но вы не можете отрицать их успешности в выбранной ими области. Как им это удалось?

Прежде всего, они познали себя, поняв свои сильные и слабые стороны. Не будучи идеальными и талантливыми во всем, они сконцентрировались на том, что у них хорошо получается. Каждый из них умеет справляться со своими слабостями и избегать ситуаций, их провоцирующих. Не желая идти старой, проторенной дорогой, как все остальные, они проложили свой собственный путь, выстроив неповторимую карьеру.

Эти люди, осознав свои уникальные особенности, заставили их работать на себя. Вы тоже можете это сделать.

Ваш личный план

Каждый из нас уникален. У каждого есть индивидуальные черты и характеристики, которые мы называем своими особенностями. Одни добиваются успеха под давлением обстоятельств, а другие ненавидят давление. Одни стремятся к известности, а другие предпочитают спокойную, незаметную жизнь. Одни жаждут гармонии, в то время как другие получают удовольствие от противостояния.

Все мы разные.

А если все мы разные, то и путь к успеху у нас разный. То, что подходит мне, возможно, не подходит вам. Для того чтобы преуспеть, вам потребуются одни действия, а вашему лучшему другу, партнеру или товарищу по команде – совершенно другие. Вместо того чтобы давать вам универсальные советы, предназначенные для широких масс, я помогу вам создать персональную программу развития, учитывающую ваши личностные качества.

Наука успеха

В этой книге я дам вам совет, эффективность которого уже *доказана*.

Думаю, вы слышали о личностных тестах (или даже проводили их), однако вряд ли догадываетесь, что многим из них, широко используемым сегодня, уже не один десяток лет. Вспомните какой-нибудь личностный тест. Могу поспорить, что он, скорее всего, был разработан более 50 лет назад. Но с тех пор психология ушла далеко вперед!

Современные личностные тесты гораздо точнее и эффективнее определяют то, как человеку достичь успеха. Заполняя опросники и следуя советам этой книги, вы ознакомитесь с семью основными областями своих индивидуальных особенностей. Эти области были выделены на основе исследований, в которых участвовали более полумиллиона человек – от топ-менеджеров и предпринимателей до студентов и военнослужащих из таких разных стран, как Великобритания, США, Бразилия, Китай и др.

Не так давно компания BBC попросила меня протестировать личностные качества знаменитостей и профессиональных танцоров в своем популярном телешоу *Strictly Come Dancing*. Анализ личностных характеристик знаменитостей позволил мне сделать удивительно точный прогноз о том, насколько пары в этом шоу сумеют поладить между собой и

активно тренироваться и как примут их зрители. Знаменитости, которые блеснули на этом шоу, прекрасно понимали свои личные особенности, уникальные преимущества. Если вы, уяснив свои индивидуальные качества, отшлифуете особые таланты и способности, которыми обладаете, то сумеете проложить собственный, уникальный путь к успеху. Возможно, вы работаете в крупной организации и хотите сделать карьеру. Возможно, вы работаете на себя, понимая, что ваш «хлеб насущный» зависит от того, насколько хорошо вы справитесь с этим делом. Или вы хотите добиться успеха в какой-то другой области – стать хорошим родителем, заняться благотворительностью или создать бизнес-империю. Вы сумеете достичь любых целей, если лучше поймете собственные особенности и последуете совету, который предназначен вам одному.

Вы готовы раскрыть свое самое ценное качество?

Глава 1. Как раскрыть свои таланты

«Как и преимущества человека, его действия – уникальны. Все зависит от индивидуальных качеств».

Питер Друкер, автор книг по менеджменту

Будучи психологом, я удивляюсь людям и тому, что одним помогает достичь успеха, а другим мешает. Я изучал действия многих успешных людей и «звезд», работая с управляющими, топ-менеджерами, продавцами, известными спортсменами и множеством знаменитостей – телеведущими, поп-звездами и даже моделями, демонстрирующими нижнее белье. Я помогаю командам и целым организациям стать эффективнее, продуктивнее и успешнее.

Я заметил, что самые умные и образованные люди не всегда самые успешные. «Книжные черви» достигают лишь средних результатов. Уверен, вы знаете людей, у которых мозг величиной с планету. У них семь пядей во лбу, но никаких социальных навыков. В то же время вы, наверняка, знаете таких предпринимателей или бизнесменов, которые не учились в университете или даже вылетели из школы, но при этом добились блестящего финансового успеха. Они преуспели благодаря своей решимости и любопытству, приспособ-

собляемости и убедительности. Другими словами, они достигли успеха благодаря своим личностным качествам – своей индивидуальности.

Индивидуальность имеет большое значение, когда речь идет о сотрудничестве. Я работаю с целыми командами людей, помогая им эффективнее сотрудничать. Когда люди в команде понимают мотивацию и стили мышления друг друга, они работают слаженно и быстро, избегая ненужных споров и недопонимания, но в то же время разжигая конструктивно креативные конфликты. Так что изучите свою личность, чтобы понять, как эффективнее работать с другими людьми.

Откройте себя

Эта книга призвана помочь вам максимально раскрыть свои таланты. С этой целью я построил ее следующим образом.

- В главе 1 я объясняю концепцию «индивидуальности» и показываю, как она может нам помочь. Для того чтобы извлечь из этой книги наибольшую пользу, рекомендую читателям заполнить приведенные здесь семь опросников, прежде чем переходить к следующей главе.

- Главы 2–8 охватывают семь разных аспектов индивидуальности. Их можно читать в любом порядке, выбирая ту последовательность, которая вам больше нравится. Если вас заинтересует один из опросников главы 1, можете перейти к соответствующей главе. Опроснику 1 посвящена глава 2, опроснику 2 – глава 3 и т. д.

- В главе 9 содержится план действий, позволяющий собрать все воедино и максимально раскрыть ваши способности. Эта глава убедит вас в том, что ваши благие намерения воплотятся в действия и позитивные перемены в вашей профессиональной и личной жизни.

Давайте начнем с небольшого опросника, который поможет вам раскрыть свою индивидуальность – то, что делает вас уникальным. Вместо того чтобы просто *прочитать* о том, что такое индивидуальность и как ее эффективно ис-

пользовать, возьмите ручку и ответьте на несколько вопросов.

Опросник 1

Это первый из семи кратких опросников. Для того чтобы определить истинную индивидуальность, ответьте максимально быстро на вопросы – «да» или «нет». Чем дольше будете обдумывать каждое утверждение, тем менее достоверным будет ваш результат. Дайте тот ответ, который первым придет в голову и покажется вам правильным.

Вопрос	Да	Нет
1. Вы обычно читаете несколько книг одновременно?		
2. Часто ли вы начинаете проекты, которые не доводите до конца?		
3. Можете ли вы концентрировать внимание в течение длительного периода времени?		
4. Нравятся ли вам паззлы, кроссворды и sudoku?		
5. Вы редко ходите в музеи и на выставки?		
6. По мнению других, у вас часто появляются замечательные идеи?		
7. Вы редко размышляете на философские или духовные темы?		

Вопрос	Да	Нет
8. Вы предпочитаете принимать решения, опираясь на факты, а не на чувства?		
9. Вас интересует то, как все устроено?		
10. Вам нравится поэзия?		

Роджер Холдсуорт, соучредитель консалтинговой компании Saville&Holdsworth, а также гуру в области оценки личностных качеств, сказал мне: «Индивидуальность – это ответ на вопрос: “Какой это человек?”»

То, какой вы, – это и есть ваша индивидуальность, ваши предпочтения, заложенные в голову. Для того чтобы было понятнее, рассмотрим вкратце человеческий мозг.

Люди – единственные существа, способные сознательно мыслить, то есть думать о будущем и планировать, представлять себе то, чего никогда не видели, и размышлять о том, что происходит в голове других людей.

Но сознательное мышление требует времени и энергии. Представьте, что нашему доисторическому предку приходилось бы сознательно обдумывать абсолютно все. Тогда он, сталкиваясь с разъяренным зверем, рассматривал бы самый оптимальный вариант действий в последнюю очередь: «Надо же, сколько зубов в этой оскалившейся пасти. Интересно, почему он на меня бежит? Гм... интересно, что же мне делать?» Слишком поздно – голодный зверь уже вцепился в

ногу.

Нет, наши предки выжили, потому что выработали мысленные «короткие пути», которые помогали им действовать быстро: «Если увижу страшное существо, убегу!» Никаких сомнений, решение приходит быстро.

Подобные «короткие пути», или упрощения подобны автopilоту для мозга – простой набор правил, которым он следует незамедлительно, если вы сознательно не прикажете ему действовать по-другому. Древние люди, возможно, пользовались простыми правилами, например: «Если увижу пищу, засуну ее в рот и быстро прожую ее!» или: «Если люди меня рассердят, я ударю их дубинкой по голове».

С тех пор мы, конечно, сделали шаг вперед. Но все еще пользуемся «короткими путями», чтобы существовать в современном мире и избегать выматывающих размышлений. И вот что важно: то, как эти «короткие пути» отложились в вашей голове, определяет вашу индивидуальность. «Если случится А, я сделаю Б».

У вас может быть такое правило: «Если увижу незнакомого человека, подойду и поздороваюсь», и это сделает вас общительным, «стадным» человеком. Или такое правило: «Если увижу незнакомого человека, опущу глаза и отвернусь», что делает вас более сдержанным.

Вскоре я подробнее объясню, что такое индивидуальность. А теперь настало время для второго опросника.

Опросник 2

Вот следующие десять вопросов. И вновь вам нужно быстро на них ответить. Не надо долго и мучительно раздумывать над ответом, если хотите получить правильное представление о том, какой вы.

Вопрос	Да	Нет
1. Вы редко переживаете?		
2. Вы иногда волнуетесь перед важными событиями?		
3. Вас очень немного расстраивает в жизни?		
4. Не мучает ли вас временами бессонница?		
5. Вы много переживаете?		
6. Обычно вы сохраняете спокойствие в кризисной ситуации?		
7. Вы иногда расстраиваетесь без особых причин?		
8. Вы не хотели бы меньше переживать?		
9. Вы спокойный, уживчивый человек?		
10. Вам больно, когда люди ругают или критикуют вас?		

Записали свои ответы? Прекрасно, тогда идем дальше.

Индивидуальность врожденная или приобретенная?

Мы рождаемся с определенными особенностями характера или они развиваются по мере взросления?

И то и другое.

Мы рождаемся с некоторыми личностными предпочтениями. Ученые говорят, что примерно половина нашей личности может быть унаследованной – на уровне генов. Так же как сердечные заболевания и высокое артериальное давление – отчасти наследственные заболевания, ваши личностные качества тоже могут быть наследственными. Общительный вы или сдержанный, педантичный или на редкость неаккуратный – зависит от цепочек ДНК, которые передали вам родители.

Однако ваши гены решают далеко не все. Они создают прототип ваших правил, черновой набросок сценария, а ваше воспитание вносит окончательные коррективы.

Допустим, с генами вам передалась общительность, сделав вас компанейским человеком. Если родители всегда приветствовали ваше общение с другими детьми, это может укрепить в вас природное дружелюбие. Но если вас держали дома взаперти, и вы занимались или играли в компьютерные игры в одиночестве, это может изменить ваш сценарий, сделав более замкнутым.

Или допустим, если вас в детстве постоянно ругали за беспорядок в комнате, вы для облегчения себе жизни в ответ на это можете выработать правило: «Если увижу беспорядок в комнате, уберусь». Не нужно об этом задумываться. Вы избегаете ссор и ругани, делая это автоматически. Но если родители разрешали вам оставлять комнату в таком состоянии, словно в ней бомба взорвалась, у вас может выработаться такое правило: «Если увижу беспорядок в комнате, буду знать, что это неважно».

Эти правила и сценарии экономят нам время и нервы. Они подсказывают, как вести себя, не слишком над этим задумываясь.

Как же это поможет вам добиться успеха?

Поняв свою индивидуальность, правила и сценарии, обладающие в вашей жизни, вы будете стремиться к тем ситуациям, в которых проявляются ваши сильные стороны. Вы сможете найти работодателей и организации, которые будут ценить вас за то, какой вы. Вы сумеете найти друзей и условия, которые позволят вам проявить свои таланты. Вам удастся компенсировать свои слабости, окружив себя людьми, которые сильны в том, что вам не удастся. Сделайте это, и вы сможете добиться успеха. *Настоящего* успеха.

Опросник 3

Пора подумать над следующей десяткой вопросов. Обе-

щаю, что скоро вы получите результаты. А пока запишите свои ответы на каждый из них.

Вопрос	Да	Нет
1. Вы часто оказываетесь в центре внимания на собраниях и встречах?		
2. Вам хорошо удается шутить и смешить людей?		
3. Вы очень замкнутый человек?		
4. Вы часто завязываете беседу с абсолютно незнакомыми людьми?		
5. Вы тщательно выбираете друзей?		
6. Вам нравится проводить время вдали от людей, чтобы спокойно подумать?		
7. У вас много друзей?		
8. Вы легко и быстро заводите новых друзей?		
9. Людям требуется много времени, чтобы хорошо вас узнать?		
10. Вы предпочитаете слушать, а не говорить о себе?		

Переписываем правила

Не все личностные сценарии идут нам на пользу, когда мы вырастаем. Если личностные качества диктуют нам поведение, мешающее получению нужных результатов, это опасно.

А можно ли изменить сценарии?

К счастью, да.

Вы уже делаете это ежедневно. Допустим, подруга надела платье, которое ей очень нравится, а у вас вызывает отвращение. Ваша инстинктивная реакция – воскликнуть: «Какой ужас!», но когда она интересуется вашим мнением о нем, вы, заставив себя улыбнуться, отвечаете: «Прелестно!»

Мозг похож на луг, который покрыт травой высотой вам по плечо. Каждый раз, идя одной и той же дорогой, вы утаптываете траву, и передвигаться становится легче. К тому времени, как вы повзрослеете, у вас появятся вполне комфортные дорожки.

Дороги, которыми вы чаще всего пользуетесь, например, стараясь искать общества других людей, а не избегая их, или убираясь в доме, а не оставляя все в беспорядке, – становятся тверже и тверже. Ваши личностные качества отражают тот факт, что некоторые взаимосвязи и «пути» в вашей голове прочнее и сильнее других.

Но вы можете корректировать свои личностные качества. Будучи коучем, я работал с сотнями людей, которые выра-

ботали новые привычки, потому что захотели сделать это. И вы тоже сумеете.

Протоптав одну дорожку в высокой траве, вы вполне можете проложить и новый путь. Вы можете найти новую дорогу через луг, утаптывая траву под ногами, чтобы создать новую тропинку. С каждым разом вам будет все легче и легче идти по этой новой тропе. И со временем едва различимая тропинка превратится в протоптанную дорожку. Вы замените первоначальный сценарий обновленным, сделав новую, желательную привычку своей второй натурой.

Опросник 4

Ручка готова? Помните, что надо отвечать как можно быстрее.

Вопрос	Да	Нет
1. Вам нравится составлять планы и списки дел?		
2. Обычно вы быстро принимаете решения?		
3. Обычно вы готовитесь к событиям заранее?		
4. Вы тщательно анализируете ситуацию, прежде чем принять решение?		
5. Вам нравится рисковать?		
6. Окружающие могли бы назвать вас спонтанным человеком?		
7. Вы стремитесь к совершенству во всем, что делаете?		
8. Считаете ли вы, что когда все планируешь заранее, жить неинтересно?		
9. Вы аккуратны и внимательно относитесь ко всему, что делаете?		
10. Часто ли вы первым пробуете что-то новое?		

Вы прошли четыре опросника из семи – больше половины. Осталось совсем немного!

Я не могу измениться!

Многие люди утверждают, что не могут измениться. Возможно, они говорят себе:

- «Я всегда опаздываю»;
- «Я очень вспыльчивый, ничего не могу с этим поделать»;
- «Я не креативен – никогда не был и никогда не буду»;
- «Я неорганизованный – такой уж я есть».

Но люди могут измениться и меняются. Задумайтесь над этим фактом: любой может изменить свое поведение, если приложит усилия.

Моя 60-летняя мама всегда думала, что плохо разбирается в технике, но в прошлом году она освоила Интернет. Она научилась отправлять электронные сообщения, делать покупки онлайн и даже пользоваться веб-камерой, чтобы болтать с друзьями и членами семьи по всему миру. Она научилась пользоваться таймером на своей цифровой камере, чтобы делать групповые снимки и кому-то одному не приходилось бы снимать остальных. Если уж моя мама смогла измениться, то вы тоже сможете.

Никогда не говорите, что не можете сделать чего-либо или что вы такой, какой есть. Это все отговорки, которые освобождают вас от ответственности и проблем, позволяя следовать бесполезной модели поведения.

Может ли старый пес научиться новым

трюкам?

Возможно, вы думаете, что слишком стары, чтобы меняться. Или вы слышали, что мозг производит только ограниченное количество мозговых клеток, а после определенного возраста теряет их сотнями тысяч каждый день, да?

На самом деле это миф, который опровергается научным исследованием. Доктор Эленор Магуаир со своей командой из Лондонского университетского колледжа просканировала мозг таксистов и сравнила их с мозгом «обычных» людей. Исследователи обнаружили, что у всех таксистов увеличенный гиппокамп – отдел мозга, ответственный за вождение. У водителей такси со стажем более 40 лет гиппокамп был самым большим.

Нам известно, что мозг производит новые нейроны в течение всей нашей жизни – этот процесс называется нейрогенезом. Кроме того, мозг продолжает выстраивать связи между нейронами даже в зрелом возрасте (нейропластичность). Только отсутствие нового опыта и усилий истощает мозг. Отжимания укрепляют мышцы, и точно так же, как показывает современная наука, мыслительные упражнения могут увеличить некоторые области мозга.

Вот, к чему я веду. Если хотите измениться – изменитесь.

Когда в следующий раз вы скажете: «У меня плохо получается...», спросите себя: «А почему бы и нет?»

Опросник 5

Вы уже знаете, что нужно делать. Действуйте быстро, как молния!

Вопрос	Да	Нет
1. Вы высказываете свое мнение даже тогда, когда людям это не нравится?		
2. Вы меняете свое поведение, чтобы приспособиться к требованиям других людей?		

Вопрос	Да	Нет
3. Вы часто критикуете людей?		
4. Вы расстраиваетесь, когда приходится огорчать людей?		
5. Вам нравятся бурные дебаты?		
6. Вам всегда интересно узнать точку зрения другого человека?		
7. Вам безразлично мнение других о вас?		
8. Вам обычно нравится следовать желаниям других людей?		
9. Вы не боитесь конфликтов?		
10. Вы можете пожаловаться, когда это необходимо?		

Небольшие изменения ради больших результатов

К счастью, многие изменения, которые я предлагаю в этой книге, представляют собой не радикальные перемены в жизни, а небольшие поправки.

Подумайте: сколько минут отделяют блестящего хирурга от ужасного? Да, вы правильно прочитали. *Минут*. Вы в замешательстве? Позвольте объяснить.

Американские исследователи проанализировали разницу между блестящими хирургами и весьма посредственными. В США нет государственной службы здравоохранения, поэтому пациенты могут сменить хирурга, если у них есть претензии. Так что пациенты постоянно оценивают хирургов, позволяя хорошим зарабатывать больше.

Как ни странно, исследователи не смогли найти отличия в профессиональных навыках между первоклассными хирургами и посредственными. Главное отличие заключалось в том, насколько доктора умели слушать, проявлять сочувствие и отвечать на вопросы.

Вернемся к вопросу, который я задал: сколько минут отделяют блестящего хирурга от ужасного? Ответ: три минуты. Первоклассные хирурги тратили в среднем на три минуты больше на то, чтобы отвечать на вопросы пациентов, чем их менее популярные коллеги.

Три минуты слушать. Немного, да? Но в том, что касается удержания пациентов и заработанных врачом денег, это имело огромное значение.

Многие самые большие тайны успеха занимают всего несколько минут в день. Я не предлагаю вам изменить свою личность. Нужно внести лишь небольшие корректировки, слегка усовершенствовать свои действия, чтобы стать успешнее.

Опросник 6

Вот следующие десять вопросов. Ответьте на них как можно быстрее.

Вопрос	Да	Нет
1. Вы читаете, как минимум, десять книг в год?		
2. Часто ли вы первым записываетесь на новый тренинг?		
3. Вы считаете лучшим способом чему-то научиться – делать это, а не читать об этом?		
4. Вас могут назвать профессионалом в своей области?		
5. Вы много читаете и проводите тщательное исследование перед каждым новым проектом?		

-
6. Вы ненавидите учиться и сдавать экзамены?
-
7. Вы предпочитаете читать, а не смотреть телевизор?
-
8. Вы не любите лекции и семинары?
-
9. Вы знаете в своей области больше, чем большинство знакомых вам людей?
-
10. Вы воспринимаете тренинги как вторжение в свою повседневную работу?
-

Почти все, остался всего один опросник...

Если хотите, то сможете

Вы когда-нибудь учили язык? Я немного изучал французский в школе и помню, как это было тяжело поначалу. Помню, как я отправился в недельный поход по Франции и в первое же утро меня послали купить завтрак. Стоя у двери булочной, я пытался откопать в своей памяти фразу: «Я хотел бы купить» (*Je voudrais acheter*). А как будет хлеб (*pain*)? Как правильно – *du pain* или *de la pain*? И не забыть вставить «пожалуйста». *Je voudrais acheter du pain, s'il vous plait*.

Мне пришлось сформулировать то, что я хотел сказать, прежде чем войти в магазин в то утро, но на следующий день говорить стало легче, а на третий день – еще легче. Чем больше я сознательно прорабатывал свои фразы, тем больше они становились моей «второй натурой».

И вы это можете. Древняя область мозга – ее часто называют «задней частью мозга» – наполнена подсознательными правилами, которые подталкивают вас к инстинктивному поведению. Глубинный мозг – это ваш автопилот, то есть механизм, подсознательно контролирующий ваше поведение. У вас есть и «высший уровень мозга» – ваш пилот, центр контроля и управления. Этот голос разума в вашей голове позволяет вам подавлять влияние «глубинного мозга», когда вы этого хотите.

Глубинный мозг может, к примеру, подстрекать вас за-

кричать и ударить кого-то, когда вы злитесь, но ваш высший мозг предупреждает: если вы стукнете своего босса, это к добру не приведет. Или глубинный мозг может «подговорить» вас съесть 14 плиток шоколада за один присест, но высший мозг решает, что для вашей талии – это не лучший вариант.

Чем чаще вы подавляете инстинкты подсознания и работаете над изменением своего поведения, тем быстрее сможете использовать новые сценарии. Так что вам нужно только *захотеть* изменить что-то и затем *практиковаться*.

Опросник 7

А вот и последние десять утверждений.

Вопрос	Да	Нет
1. Вы точно знаете, каким путем идете в жизни?		
2. Вы бы избегали сложных задач и проблем, если бы могли?		
3. Вы стремитесь соперничать и побеждать во всем, что делаете?		
4. Вам нравится руководить людьми?		
5. Вам иногда кажется, что вы плывете по течению?		
6. Вы точно знаете, чего хотите достичь в своей карьере?		

Вопрос	Да	Нет
7. Вы не любите соперничать, конкурировать?		
8. Вас не интересует власть над другими?		
9. Вы нацелены на успех, даже если придется чем-то пожертвовать?		
10. Вы очень амбициозный человек?		

Инструкции по применению

Каждый из семи опросников оценивает конкретную область индивидуальных качеств. Физические объекты можно измерять по-разному. Существуют стандартные измерения – высота, длина и ширина. Конечно, можно измерить также вес объекта. А другие «измерения», такие, как цвет и текстура? Точно так же, как можно описать с разных сторон самые обычные предметы – от компьютеров до картонных ящиков, от часов до стиральных машин, так и наши личностные качества можно оценить по семи областям.

Каждая из областей представляет собой континуум, спектр. Например, вы можете быть очень общительным человеком, в меру общительным, не очень общительным или совсем не общительным. Можете быть педантичным, организованным, несколько неорганизованным или совершенно безалаберным. Для того чтобы мои советы, предложенные в этой книге, помогли вам, я подразделяю людей на три категории – высокая, низкая и средняя. Это одна из немногих книг, которые вам *не нужно* читать целиком. Вы обладаете собственными преимуществами и имеете собственные трудности, так что совет, который поможет вам преуспеть, должен соответствовать вашему индивидуальному профилю.

В каждой главе вы будете сначала суммировать баллы, набранные в одном из опросников, чтобы определить,

к какой категории вы относитесь — высокой, низкой или средней. Если к высокой, то вы прочтете все разделы, посвященные высоким результатам, а если к низкой, то вам потребуются только те разделы, которые посвящены низким баллам.

А что если у вас средний балл, то есть вы посередине? По моему опыту, большинству из нас нужно стремиться к высоким результатам в каждой области оценки, поэтому воспользуйтесь советами для тех, кто набрал низкий балл. Некоторые рекомендации, предназначенные для людей с низким результатом, возможно, не найдут у вас отклика, но большинство из них помогут вам развиваться и преуспеть.

Вам интересно, как выглядит ваш личностный профиль? Скоро начнем...

ОСТОРОЖНО! Впереди опасность!

Осталось ответить на три последних вопроса, прежде чем начать. Среди ваших знакомых есть слишком уверенные в себе люди, иногда самодовольные или даже немного высокомерные? Спорю, что есть.

А плохо организованные люди, которые часто опаздывают на встречи и, скорее всего, не заслуживают особого доверия? Конечно, у меня есть несколько таких друзей.

А болтливые, многословные друзья или коллеги? Которые превращают разговор в собственный монолог и говорят только о себе любимых? Да уж, я тоже таких знаю.

Конечно, все мы знаем таких людей. Они-то и представляют собой опасность. Мы знаем *других* людей, которые высокомерны, – но это не *мы*. Мы знаем *других* людей, которые неорганизованны, но *нас с вами* это не касается, да? Мы знаем *других* людей, которые много болтают и не умеют слушать, а с *нами* разговаривать – одно удовольствие!

Насколько хорошо мы себя знаем?

Как по-вашему, вы правильно судите о людях? Лично *я* – да. Вы думаете, ваше чувство юмора получше, чем у большинства людей? Что касается *меня*, то я уверен, что да. И как вы считаете – в постели вы выше среднего или ниже? Я точно знаю, что *я* выше среднего!

Я часто выступаю перед группами из нескольких сотен человек. Я задаю им эти три вопроса и прошу поднять руки. Ответы, как правило, одинаковые, независимо от аудитории – будь то топ-менеджеры или продавцы из магазина, бизнесмены-самоучки или студенты МВА. Почти все считают, что они лучше большинства людей. Я задавал эти вопросы множество раз и могу сказать, что примерно 90 % людей считают, что они выше среднего уровня. Что-то не сходится, правда?

Каждый из нас может описать позитивные аспекты своей личности. Но большинству из нас гораздо легче отметить негативные черты в других людях, чем в себе. Наш мозг ищет хитрые пути для оправдания нашего поведения и его логического обоснования, чтобы мы не очень расстраивались из-за своих недостатков. Даже беглый взгляд на телешоу, такие, как «Американский идол» (American Idol)¹,

«Американский идол» – телешоу на канале FOX, на котором соревнуются за звание лучшего начинающего исполнителя в США.

«X-фактор» (The X Factor)² и «Британия ищет талан-

¹ «Американский идол» – телешоу на канале FOX, на котором соревнуются за звание лучшего начинающего исполнителя в США.

² «X-фактор» – телешоу, на котором люди соревнуются своими вокальными данными

ты» (Britain's Got Talent),³ показывает, что многие люди на самом деле не понимают, какое впечатление они производят.

Опросники и советы в этой книге помогут вам проанализировать себя по семи категориям личности. В каждой главе объясняются положительные моменты, а также возможные недостатки вашего конкретного профиля. Вы, наверняка, согласитесь с положительной частью, но опыт подсказывает мне, что некоторые негативные черты вашего характера могут вас возмутить.

Так что, прежде чем начать, я советую вам все же не отметать сразу же то, что вы прочитаете, только потому, что вы не согласны с некоторыми не очень позитивными комментариями. Это не значит, что они не отражают вашу истинную личность. Если вы не считаете, что это про вас, спросите окружающих, которые хорошо вас знают, и смириться с тем, что они скажут.

Настало время раскрыть свою личность, свои таланты и преимущества. Рассмотрим первую категорию личности и начнем с такого вопроса: «Насколько вы любопытны?»

³ Аналог «Минуты славы». – *Прим. пер.*

Глава 2. Любознательность

«Я уверен в том, что я сам по себе не обладаю никакими особыми талантами; любопытство, одержимость и адское терпение в сочетании с критическим отношением к себе привели меня к моим идеям».

Альберт Эйнштейн, ученый

Если вы придете устраиваться на работу, вас, скорее всего, спросят, что вы знаете о компании и почему ее выбрали. Но если вы попадете на собеседование с Хью Бишопом, председателем коммуникационного агентства Meteorite, вас почти наверняка спросят: «Расскажите, как вы добираетесь на работу».

Давайте разберемся. Как бы *вы* ответили?

Вы могли бы сказать, что обычно встаете в 7.50, чтобы успеть на поезд, который отходит в 8.14. Возможно, вы знаете самое лучшее место на платформе, где наверняка можно войти в вагон. Возможно, вы предпочитаете другой конец платформы, чтобы как можно быстрее уйти со станции. По дороге вы обычно успеваете захватить большой кофе-латте в Starbucks, прежде чем сесть за свой рабочий стол за несколько мгновений до того, как часы пробьют 9.

Или ваш путь на работу бывает разным? Иногда вы едете на поезде, а иногда – на автобусе, чтобы взглянуть на мир

с другой стороны. Возможно, вы выходите из дома намного раньше, чем нужно. Тогда у вас появляется возможность исследовать части города, не отмеченные на карте, обнаружить причудливые новые кофейни, полюбоваться архитектурой, которую другие воспринимают как нечто обыденное, или прогуляться по парку в солнечный денек. Эти два очень разных подхода иллюстрируют противоположные концы континуума любознательности. Любознательные люди любопытны и креативны, но немного рассеянные, перескакивают с одной идеи на другую и поэтому не всегда доводят дело до конца. Люди с низкой любознательностью прагматичны и хорошо выполняют работу, но им не хватает креатива.

Нельзя сказать, что одни лучше других. Лучшие люди сочетают в себе креатив и прагматизм, идеи и выполнение задач. Итак, насколько вы любознательны?

Любознательность

Вернитесь к опроснику 1. Вы получаете по два балла за вопросы, на которые ответили «да»: 1, 2, 4, 6, 9 и 10. И по два балла – за вопросы, на которые ответили «нет»: 3, 5, 7 и 8. Ваш результат должен быть от 0 до 20.

Если вы набрали 10 баллов и меньше, это говорит о том, что вы не склонны к любознательности. Результат 16 баллов и больше свидетельствует об очень развитой любознательности. А результат от 12 до 14 баллов указывает на средний уровень любознательности.

Но не заикливайтесь на конкретном результате. Хорошие психологи используют личностные тесты только для того, чтобы получить некие ***ориентир***ы и ***признаки*** личностных характеристик. Для того чтобы узнать, какой вы на самом деле, спросите тех, кто хорошо вас знает. Прочитайте описание людей с высоким и низким уровнем любознательности – с какой группой у ***вас*** больше общего? Или вам кажется, что вы где-то посередине?

Помните, что далее в этой главе вам нужно прочитать только те разделы, которые посвящены вашему личностному профилю. Если у вас средний результат по любознательности, прочитайте советы для крайних групп и выберите рекомендации, которые больше всего подходят вам. Но обратите внимание на то, что советы для людей с низкой любознательностью, скорее всего, будут для вас полезнее, если вы хотите усовершенствовать свое творческое начало.

Какой вы человек?

Разницу в любознательности можно увидеть уже в детстве. У моего друга два сына, однояйцевые близнецы – Александр и Тобайас. Несмотря на то, что они родились с одинаковой генетической схемой, сейчас, в десятилетнем возрасте, ведут себя абсолютно по-разному.

Придя к ним в воскресенье, я наблюдал, как Александр весь день играл со своим набором плотницких инструментов. Тоби начал рисовать собаку, которую они встретили в парке, но вскоре потерял к этому интерес и убежал играть в футбол, а потом спросил, умеем ли мы играть в игру Yu-Gi-Oh⁴. Эта игра длилась не более 15 минут, после чего он решил сделать деревянную собачку. Через несколько часов Александр показал мне прекрасный деревянный самолет, который он с любовью выпилил и отшлифовал. Тоби нечем было похвастаться, но он повеселился от души!

Тоби поражает меня своей высокой любознательностью. У него много интересов, каждым делом он занимается с наслаждением, но не может долго на нем концентрироваться и легко отвлекается. А Алекс удивляет меня своей низкой любознательностью. У него намного меньше интересов, он может в течение длительного времени концентрироваться на задаче и любит воплощать свои идеи в жизнь.

⁴ Yu-Gi-Oh – приключенческая анимационная компьютерная игра.

Вам удастся все, ничего или немногое, или что-то одно?

Наука любознательности

Некоторые ученые утверждают, что ваш врожденный уровень любознательности зависит от того, как сотрудничают друг с другом два полушария вашего мозга. Левое полушарие воспринимает факты и информацию в рациональном, логическом ключе; правое полушарие более интуитивно. Итак, у людей с низким уровнем любознательности левое полушарие доминирует над правым. А у людей с высоким уровнем любознательности правое полушарие доминирует над левым.

Люди с низкой любознательностью: приземленные и надежные

Вы практичный, чувствительный человек и часто олицетворяете голос разума в группе. Вы предпочитаете работать с фактами и цифрами, а не с концепциями и возможностями. У вас нет времени на идеи, далекие от реальности. Вам нужны ответы на вопросы, а не обсуждения. Вас немного раздражают люди, которые витают в облаках.

Они выдвигают потрясающие идеи, но вы знаете по опыту, что их слова редко находят практическое воплощение. Вы хотите понять, как та или иная идея поможет вам лучше выполнять работу – прямо сейчас. Если идея не может стать

тем (инструментом, товаром или услугой), чем вы могли бы воспользоваться незамедлительно или в скором времени, вы не станете тратить время на нее.

Вы не стремитесь опровергнуть идеи окружающих, но действительно хотите знать, как они помогут вам. Каковы преимущества? Какова польза? Что это значит в практическом отношении?

Вы предпочитаете заняться поставленной задачей, вместо того чтобы бесконечно раздумывать или обсуждать наилучший план действий. По сути, у вас феноменальный дар выполнять работу. Пока другие все еще обсуждают концепции и идеи, вы, закатав рукава, беретесь за дело. Вы не отвлекаетесь на подобные вопросы: «Что если?...» Если возникает проблема, вы пытаетесь узнать, что было эффективно в прошлом. Вы опираетесь на прошлый опыт и проверенные решения. Если это сработало в прошлый раз, это может сработать и сейчас. Зачем изобретать велосипед?

Люди с высокой любознательностью: мечтатели и оригиналы

Если бы была такая должность, как директор по креативу, ее заняли бы вы.

Вы любопытны, наделены воображением, изобретательны и оригинальны, стремитесь узнать, как все работает. Кто-то сказал, что любопытство до добра не доводит, но вам легче

умереть, чем перестать задавать вопросы. Вам нравится поглощать новые идеи, и вы, скорее всего, любите мечтать и раздумывать: «Что если?..» Вас сводит с ума то, что люди, задавая вопрос, ждут на него однозначного ответа. Вы с упованием обдумываете, что *могло бы* быть, вместо того чтобы опираться на существующий порядок или прошлый опыт.

Вам удастся потрясающе сочетать идеи из разных областей. Вы можете объединять концепции, которые другим людям кажутся несовместимыми, и распознаете структуру там, где другие видят только путаницу. На вас всегда можно положиться, когда нужен свежий взгляд на проблему. Вы можете найти оригинальные решения старых проблем и предложить новые идеи. Некоторые коллеги или окружающие вас люди иногда считают ваши идеи слишком дикими и сумасшедшими, но это потому, что у них нет вашего воображения.

Вы знаете, что не можете долго концентрировать внимание на чем-то одном. Вам быстро становится скучно, и поэтому вы не хотели бы заниматься одним и тем же всю жизнь. У вас так много интересов – вы, наверняка, еще и поклонник классической музыки, оперы, поэзии и живописи. Вы считаете, что в мире столько всего восхитительного, чего нужно попробовать и пережить. Если бы только вам хватило на все это времени!

Раскройте свои таланты: для людей с низкой любознательностью

Вы сможете преуспеть на работе и в жизни, если будете уделять большую часть времени практическим вопросам, а не абстрактным идеям и нереальным возможностям. Только так вы добьетесь успеха и реализуете себя.

Делайте правильный выбор на работе и в жизни. Не пытайтесь соперничать с этими претенциозными типами, которые вечно витают в облаках. В дальнейшем я расскажу вам, что креатив имеет большую ценность – иногда даже огромную. Но работа с концепциями, теориями и новыми идеями должна быть лишь небольшим дополнением, которое помогает вам быть успешнее, а не основной работой.

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.