



ДЖО НАВАРРО,
Тони Скьярра Пойнтер

Тони Скьярра Пойнтер
Джо Наварро
Будь особенным! 5 качеств,
которые определяют лидеров

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68320379

*Будь особенным! 5 качеств, которые определяют лидеров / Дж.
Наварро, Т. С. Пойнтер ; пер. с англ. С. Борича: Попурри; Минск; 2022
ISBN 978-985-15-5272-2*

Аннотация

Эта книга представляет собой кульминацию многолетней работы Джо Наварро по изучению человеческого поведения, в ходе которой он опросил более 10 тысяч человек и приобрел бесценный личный опыт. Основываясь на исторических сведениях, собственных воспоминаниях о работе в ФБР и последних научных данных о невербальной коммуникации и убеждении, он создал книгу нового типа о лидерстве, которая способна изменить всю вашу жизнь.

Содержание

Прежде чем начать	7
Пять главных признаков исключительности	10
Глава 1	13
Определение умения владеть собой	18
Самообразование как основа знаний	21
Эмоциональный баланс как основа стабильности	42
Конец ознакомительного фрагмента.	52

Джо Наварро

Будь особенным!

5 качеств, которые определяют лидеров

*Посвящается памяти моего любимого отца
Альберта*

*Следите за своими мыслями – они становятся
словами.*

*Следите за своими словами – они становятся
поступками.*

*Следите за своими поступками – они
становятся привычками.*

*Следите за своими привычками – они
становятся характером.*

*Следите за своим характером – он определяет
вашу судьбу.*

Лао Цзы



Перевод с английского выполнил *Сергей Борич* по изданию: Joe Navarro and Toni Sciarra Poynter. *Be Exceptional: Master the Five Traits That Set Extraordinary People Apart.* – William Morrow.

ДОБРАЯ  КНИГА®

Published by arrangement with William Morrow, an imprint of HarperCollins Publishers.

Copyright © 2021 by Joe Navarro.

© Cover Image. Shutterstock.com. Blan-k

© Перевод, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2022

Прежде чем начать

Если что-либо тебе не по силам, то не решай, что оно невозможно для человека. Но если что-нибудь возможно для человека и свойственно ему, то оно доступно и тебе.

Марк Аврелий

Что делает человека исключительным? Я долго размышлял над этим вопросом. Возможно, он занимал и вас. Я более сорока лет изучал человеческое поведение в ситуациях, когда ставки были очень высоки. Из них двадцать пять лет я служил в контрразведывательных подразделениях ФБР, был соучредителем Программы поведенческого анализа, принятой в интересах национальной безопасности, и опросил в ходе ее реализации более 10 тысяч человек, консультировал крупные организации по всему миру, изучил более десятка книг, посвященных особенностям человеческого поведения, – и все это время не уставал восхищаться исключительными качествами, которые демонстрируют некоторые люди. Рядом с ними и сам чувствуешь себя по-особому. Они ментально притягивают к себе своей добротой и заботой. Они вдохновляют своей мудростью и способностью к соперничеству. Расставаясь с ними, ты чувствуешь, что стал лучше, чем в момент знакомства. Тебе хочется, чтобы такой человек стал твоим другом, соседом, коллегой, наставником.

И уж конечно, такие люди прекрасно подходят для того, чтобы быть учителями, руководителями, общественными деятелями, кандидатами на выборные должности.

Какие качества делают их такими влиятельными и эффективными лидерами и образцами для подражания? Эти качества никак не связаны с уровнем образования, доходов или наличием талантов в таких областях, как спорт, искусство или бизнес. Исключительность этих людей проявляется в том, что они знают, что и где сказать, как завоевать доверие, положительно повлиять на окружающих и вдохновить даже тех, у кого совсем не осталось сил.

Исследования, которые я провел для написания этой книги, начались более десяти лет назад, когда я работал над книгой «Опасные личности». В ней я исследовал черты характера тех, кто подводит и разочаровывает окружающих своим поведением, принимаемыми решениями, несоблюдением приоритетов, так как не умеет контролировать свои эмоции или не заботится об интересах других людей.

В ходе исследований мне, к счастью, со всей очевидностью стало понятно, что у этих ущербных личностей существуют полярные противоположности, обладающие поразительно позитивными чертами, которые делают жизнь лучше для всех окружающих. Это прозрение, подкрепленное тысячами наблюдений, которые были сделаны в ходе работы в ФБР и международной консультационной деятельности, и легло в основу данной книги.

Что делает личность исключительной? Оказывается, существует всего пять качеств, которые отличают таких людей от всех остальных. Только пять, но настолько сильных, что я назвал их пятью главными признаками исключительности.

Пять главных признаков исключительности

Владение собой: основа исключительности

Занимаясь самопознанием, честно оценивая себя и вырабатывая ключевые привычки, ведущие к личным достижениям, мы закладываем фундамент исключительной жизни.

Наблюдение: умение видеть главное

Повышая свою способность наблюдать за нуждами, предпочтениями, намерениями и желаниями, а также страхами и тревогами окружающих, мы учимся быстро и точно «читать» людей и ситуации, осознанно принимать правильные и эффективные решения.

Коммуникация: от информации к трансформации

Осваивая вербальные и невербальные навыки общения, мы учимся более эффективно и целенаправленно выражать свои мысли, обращаться как разуму, так и к сердцам людей и формировать отношения, основанные на доверии, лояльности и социальной гармонии.

Действия: своевременность, этичность и общественная польза

Умение соотносить свои действия с этическими и социальными рамками по примеру исключительных людей позволяет нам «совершать правильные поступки в нужное время».

Психологический комфорт: мощнейшая сила, находящаяся в распоряжении человека

Осознав фундаментальную истину, заключающуюся в том, что человек в конечном счете всегда стремится к психологическому комфорту, мы поймем то, что известно исключительным личностям: победу одерживает тот, кто умеет создать для окружающих психологический комфорт.

В последующих главах я буду использовать сочетание проверенных научными методами истин, практических примеров и историй, собранных за десятилетия работы в области поведенческого анализа и делового консультирования. Примеры будут касаться исторических и текущих событий. Их можно использовать для того, чтобы улучшить и обогатить свое существование, внести коррективы в свою личность и оказать положительное влияние на окружающих в стремлении к жизни, которая основана на эмпатии и морали и которую день за днем ведут исключительные люди.

Мы должны учиться у исключительных личностей и вдохновляться их примерами, которые ежедневно демонстрируют: для того чтобы стать исключительным человеком, нужно делать исключительные вещи. Пять свойств личности, способных изменить жизнь, – это все, что вам нужно, чтобы выделиться среди других. Они дадут эффект сразу же, как только вы начнете использовать их в повседневной жизни. Они повысят вашу способность положительно влиять на людей

и сделают вас более привлекательным человеком. Они улучшат ваши лидерские качества, причем не только в силу занимаемого положения, но и просто потому, что люди признают за вами право быть лидером.

Поэтому я приглашаю вас с собой в это путешествие, где вы сможете определить, кто вы и кем способны стать. Давайте вместе исследуем эту особую область, населенную немногочисленными людьми, которых мы называем достойными, заслуживающими доверия, целеустремленными, решительными – одним словом, исключительными.

Глава 1

Владение собой. Основа ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТИ

Занимаясь самопознанием, честно оценивая себя и выработывая ключевые привычки, ведущие к личным достижениям, мы закладываем фундамент исключительной жизни.

Каждый хочет изменить человечество, но никто не задумывается о том, как изменить себя.

Лев Толстой

Одно из самых трудных решений, которые я когда-либо принимал в роли командира штурмовой группы полицейского спецназа, пришлось на тот момент, когда операция еще и не началась.

Командир группы отвечает за разработку плана операции и его умелое и безопасное выполнение. Как только получен «зеленый свет» на начало операции и вы произнесли по радиации: «Начинаю работать», многие люди рассчитывают на вас и зависят от вас. Результаты ждет и общественность, и начальство. Бойцы группы тоже ожидают от вас четких и продуманных решений, так как от этого зависит их безопасность

и успех операции.

В той операции события развивались стремительно. Скрывающийся от правосудия преступник захватил в заложницы свою подружку и укрылся в захудалом мотеле в пригороде Хейнс-Сити, штат Флорида. Он заявил, что живым не сдастся. Обычно переговорщики умеют справляться с такими ситуациями, но заложнице требовалась срочная медицинская помощь и ее жизнь была в опасности. Терять время было нельзя, дневная жара действовала на нервы, а преступник не проявлял никакого желания к сотрудничеству. И в этой обстановке, как назло, «отсутствовал» один из наших спецназовцев. Он не задавал вопросов и не участвовал в окончательной корректировке плана, как это было ему регулярно свойственно. Его не интересовали обычные вопросы, касающиеся конструкции здания (чтобы определить, насколько далеко может залететь шальная пуля); в какую сторону открываются двери (чтобы выяснить, как взломать дверь в случае необходимости и что может для этого понадобиться); как близко можно разместить скорую помощь без риска обнаружить себя; расстояние до ближайшей больницы с травматологическим центром первого уровня и т. д. Он отключился от процесса обсуждения. Мне стало понятно: *я должен решить эту проблему, причем быстро*. У нас не было времени выяснять причину. Я просто видел, что с ним что-то происходит, и должен был принять меры.

Мои руководители были заняты обсуждением каких-то

вопросов со штаб-квартирой ФБР, вносили последние изменения в план операции, договаривались о поддержке со стороны местной полиции и в горячке момента ничего не замечали, хотя и находились в той же комнате. Но я, будучи командиром группы, не мог проигнорировать тот факт, что боец был сам не свой. Нет ничего хуже, чем решать вопросы личного характера. Возможно, этот эпизод прошел бы незамеченным, если бы я оставил его при себе. Скорее всего, это никак не сказалось бы на исходе операции. Но я-то все знал, и мне нужно было что-то решать. Я не мог позволить этому бойцу участвовать в операции, где могла завязаться перестрелка в условиях города. Решение нужно было принимать быстро. Я как руководитель не мог рисковать жизнью подчиненного, особенно если риска можно было избежать, хотя это и сопрягалось с определенными издержками. Ведь, возможно, этому бойцу очень хотелось поучаствовать в такой важной операции, арестовать преступника и спасти молодую женщину, которую, по словам родственников, удерживали против ее воли.

Я подошел к спецагенту, который руководил всей операцией и как раз докладывал по телефону текущую обстановку в штаб-квартиру, и сказал:

– Я должен отстранить одного члена группы от участия в миссии.

Произнеся эти слова, я поймал себя на том, что никогда не говорил ничего подобного за все двадцать лет службы в

спецназе.

– Поступайте, как считаете нужным, – ответил он, демонстрируя полное доверие ко мне, но затем заметил, что я хочу что-то добавить, и кивнул головой, как бы побуждая меня продолжать.

– Кроме того, я сам намерен отстраниться от операции, – сказал я.

Сначала он просто уставился на меня, словно не веря своим ушам, а затем прикрыл рукой микрофон телефонной трубки и внимательно посмотрел мне в глаза. Похоже, он только сейчас начал понимать, что мне пришлось пережить в тот день.

Он спросил, уверен ли я. Я подтвердил.

– Тогда поступайте, как считаете нужным, – тут же повторил он. – Я доверяю вашему решению.

Так я выбыл из важной операции спецназа. Мне это далось нелегко, особенно если учесть, что все тяготы легли на плечи моего заместителя, да и остальные члены группы были в недоумении, что происходит. Однако это было необходимо, и я как командир был обязан так поступить.

Операция прошла без происшествий, никто не пострадал.

Что же со мной случилось? С течением времени неочевидные поначалу мотивы моего решения начали просачиваться на поверхность. Неделей раньше умерла моя бабушка, и я все еще находился под впечатлением от этой тяжелой потери. Я горевал, мне было больно, хотя я и полагал,

что смогу справиться с этими чувствами. Окружающим в то время могло показаться, что я демонстрирую больший стоицизм, чем обычно, и меньше шучу. Но когда все заняты делом, очень легко проглядеть, какие эмоции испытывают те, кто находится рядом. Мои эмоции влияли на мышление. К счастью, я вовремя это обнаружил.

Спецагент сказал очень важные слова: «Поступайте, как считаете нужным». Но всегда ли мы осознаем, какие действия нужны в данный момент? И как мы их выполняем? Все начинается с умения владеть собой.

Определение умения владеть собой

Мы часто ставим знак равенства между умением и навыком. Навык – это качество, позволяющее на основе способностей изготовить, скажем, скрипку Страдивари или изваять величественную статую. Но умение и навык – это разные вещи.

Чтобы приобрести навык в чем-то, необходимо полностью посвятить себя делу, каким бы трудным оно ни было. Но важнее при этом умение владеть собой: сосредоточенность, последовательность, трудолюбие, любознательность, приспособляемость, самосознание и решимость.

Я начинаю с владения собой, потому что это основа для приобретения четырех других качеств, выделяющих исключительных людей. Хорошая новость заключается в том, что умение владеть собой – не безнадежная затея. Мы действительно можем перепрограммировать свой мозг, чтобы создать улучшенную версию самого себя, способную каждый день на большие и малые дела.

Если, как я полагаю, наша жизнь определяется тем, что мы думаем (то есть образом мышления и отношением, а также приобретенными знаниями), что чувствуем и какие решения принимаем каждый день, то раскрыть свой потенциал без умения владеть собой просто невозможно.

Владение собой само по себе не позволяет покорять го-

ры, но вы не взойдете на гору без этого умения. Усэйн Болт, самый быстрый из всех людей на планете, завоевал это звание не только благодаря своим атлетическим дарованиям. Немалую роль в этом сыграло его умение владеть собой (он учился, шел на жертвы, упорно работал, сохранял концентрацию). То же самое можно сказать про Майкла Джордана, величайшего баскетболиста всех времен. Без этого не удастся достичь уровня исключительности.

Но есть и другая сторона владения собой, которая включает в себя умение разбираться в собственных эмоциях, а также сильных и, что более важно, слабых сторонах. Зная себя, вы сможете судить о том, как окружающие будут воспринимать ваши претензии на лидерство, если окажется, что сегодня не ваш день (как это случилось со мной в той операции спецназа), если вам требуется спуститься с небес на землю, побороть своих внутренних демонов или предпринять другие действия с целью совершенствования своей личности. В этих случаях умение владеть собой позволит вам осознанно и честно оценить себя, что, в свою очередь, поможет или заставит работать еще упорнее. А ведь именно это и определяет разницу между неудачей и успехом.

В этой главе мы научимся управлять своей жизнью с помощью повседневных привычек и поступков, которые представляют собой как бы строительные леса для освоения умения владеть собой. Вы хотите раскрыть свой потенциал, повысить степень своего влияния на людей, создать свой

бренд? Единственный путь к этому ведет через владение собой.

Самообразование как основа знаний

Иногда в школе меня одолевала тяга к самокопанию. Это происходило без всякого влияния извне. Никто не предлагал мне поговорить, чтобы разобраться в себе. Это был чисто личный внутренний диалог, вызванный тем, что даже в юном возрасте я ясно понимал, что что-то нужно менять.

Когда наша семья после кубинской революции сбежала в Соединенные Штаты, мне было восемь лет, и это ставило меня в невыгодное положение по сравнению со сверстниками. Переезд произошел слишком внезапно. Я не говорил по-английски, мне была незнакома обстановка, я не знал правил, обычаев и норм и поэтому сторонился людей. Я отставал от сверстников на несколько шагов и все время пытался догнать этот новый для меня мир. Мы прибыли в Америку без денег (об этом позаботились кубинские солдаты в аэропорту) и в состоянии сильного психологического потрясения от коммунистической революции на Кубе, сопровождавшейся массовым насилием. Мне необходимо было вписаться в новую жизнь, но единственное, что меня объединяло с другими детьми, – это любовь к учебе и спорту. Они не знали испанского языка, а я – английского. Они не пережили кровавую революцию и вторжение в заливе Кочинос. Они не видели, как солдаты выстраивали людей у стены и расстреливали их всех сразу за антикастровские настроения. Они бывали в

Диснейленде, знали, кто такие фея Динь-Динь, Багз Банни, Дорожный Бегун и мушкетеры, а для меня эти слова не имели никакого значения. Я привык ходить в школу в форме, а они – в джинсах и футболках. Там я проводил весь день в одном классе с одним учителем, а здесь нужно было переходить каждые пятьдесят пять минут в другой класс – и мне было непонятно зачем. Я знал правила бейсбола, но никогда не видел, как играют в баскетбол. Мне нравилось играть с детьми в вышибалы – тоже новую для меня игру, – но очень не нравилось, когда меня вызывали к доске решать математические задачи.

Элвин Тоффлер определяет это состояние как культурный шок. Я старался освоить все социальные правила: не перебивать других во время разговора, держаться за руки, когда переходишь улицу, но не прикасаться к окружающим в другой обстановке, не подходить слишком близко к собеседнику, не жестикулировать чересчур активно, не разговаривать слишком громко, поднимать руку, когда нужно попроситься выйти в туалет, смотреть в глаза учителю, когда он делает тебе замечание (раньше меня учили совершенно противоположному: смотреть в пол, избегать зрительного контакта и изображать раскаяние). Мне нужно было привыкнуть к бесчисленному множеству отличий. А тут еще и учеба. Во время революции ходить в школу было небезопасно, поэтому я отстал от программы. Кроме того, все слова учителя не имели для меня никакого смысла, потому что он говорил по-

английски.

Каким-то образом, благодаря упорству и необходимости, я уже примерно через год начал бегло говорить по-английски. Для изучения языка нет ничего лучше, чем погружение в среду. Меня перевели на класс ниже, и я смог наверстать упущенное в плане учебы, а впоследствии даже прошел программу двух классов за один год. Но это было только начало.

Меня беспокоил мой акцент. Мне пришлось немало поработать, чтобы избавиться от него, так как я понял, что, говоря в Америке с акцентом, ты слишком выделяешься из числа окружающих, а мне хотелось быть как все. Со временем от акцента не осталось и следа, но мне еще предстояло усвоить очень многое из того, что было известно моим одноклассникам с младенчества. Они учились этому на детских игровых площадках, смотря телевизор, посещая одни и те же учебные заведения, вращаясь в одной и той же культурной и социальной среде.

Я не знал детских песенок и стишков. Я не знал речевок и считалок. Слушая, как дети расппевают песенку про падающий лондонский мост, я не мог понять, почему их так радует это катастрофическое событие. Целый год после переезда у нас не было дома ни радиоприемника, ни телевизора, поэтому единственной песней для меня был американский гимн, который мы пели в школе каждое утро.

Мои одноклассники знали Шекспира, а я Мигеля де Сервантеса. Он читали Стейнбека, а я Гарсиа Лорку. Они знали

Боба Хоупа, а я Кантифласа. Я знал все острова Карибского бассейна, а большинство одноклассников не могли найти на карте Мексиканский залив. Кубинские коммунисты вдалбливали нам в голову что-то про «пролетариат и буржуазию», а мои одноклассники считали, что я сам выдумал эти слова. В то же время я понятия не имел, кто такие «синие воротнички».

Долгое время я ошибочно полагал, что остальные дети умнее меня. Со временем мне стало ясно, что они не умнее. Они просто знали то, чего не знал я, потому что меня этому никто не учил. Меня огорчало то, что я так много упустил, а школа не позволяла мне быстро наверстать упущенное.

В школе меня могли научить только тому, что было положено по программе. Там не преподавали то, что мне хотелось знать, а мои интересы простирались куда шире, чем предусматривала учебная программа. Я не сетовал на судьбу, но в глубине души понимал, что нужно самому принимать какие-то меры. Мне пришлось познавать реальность самостоятельно. И я, будучи еще подростком, разработал для себя собственную программу самообразования.

Найдите время, чтобы вспомнить выдающихся людей, которых вы знаете, о которых читали или чьи биографии изучали. Кто не восхищался захватывающим дух артистизмом американской гимнастки и олимпийской чемпионки Симоны Байлз или легенды баскетбола Майкла Джордана? Кого

не вдохновлял инвестиционный гений Уоррена Баффета, известного как «оракул из Омахи»? Было бы неплохо прославиться так же, как легендарные певцы Фрэнк Синатра или Адель, чьи голоса могут и исцелять, и разбивать сердца. Каждый из этих людей исключителен по-своему. А что же мы? Я никогда не стану выдающимся спортсменом или бизнесменом, ворочающим миллиардами долларов, а мое пение раздражает даже домашних животных. Однако существует другой – самый главный – способ добиться исключительности. Это бизнес номер один, в котором все мы совершаем инвестиции, – инвестиции в людей. Как добиться совершенства в нем?

Как и выдающиеся люди, мы вкладываем время и усилия в свои знания, развития, потенциал.

Кому-то проще проявлять заботу о других людях, чем о себе. Но, оказывая окружающим поддержку в развитии, мы несем такую же ответственность и перед самим собой. Согласившись с тем, что лучший способ добиться признания окружающих заключается в том, чтобы самому стать лучше, вы встаете на путь формирования исключительной личности.

Каждый раз, читая о людях вроде Джузеппе Патерно, который в возрасте девяти лет наконец закончил колледж, я думаю о том, что их планам раньше, возможно, мешала работа, семейные обязанности, неблагоприятные обстоятельства, но они твердо решили вложить время и усилия

в свое образование, пусть даже на позднем этапе жизни, потому что ценят себя. Какой замечательный пример они дают нам всем!

Никогда не поздно научиться владеть собой, если это требуется для полного раскрытия потенциала и приобретения качеств и привычек, свойственных исключительно личностям. Вы будете не только сами жить более полной и качественной жизнью, но и в случае необходимости станете лидером не по должности, а потому что ваше право на лидерство признают все окружающие.

Нам нередко советуют обзавестись наставниками – замечательными людьми, способными указать правильную дорогу, куда бы мы ни направлялись. Конечно, наставники – это хорошо. Но их бывает трудно найти и у них часто не хватает времени, чтобы опекать нас.

Чтобы добиться исключительности и обрести умение владеть собой, нам необходимо брать ответственность на себя и выступать в роли собственных наставников.

История предлагает нам подходящую модель в виде Ренессанса – бурного периода расцвета науки и искусства в Европе XIV–XVII веков. Чтобы обучиться ремеслу, молодые люди типа Микеланджело, который впоследствии написал Сикстинскую капеллу, поступали в учение к признанным мастерам своего дела – в данном случае художникам и скульпторам – и перенимали у них основы мастерства. Гильдии мастеров объединяли лучших практиков в рисова-

нии, черчении, скульптуре, архитектуре, живописи, каллиграфии, смешивании красок, гончарном деле, архитектуре, изготовлении гобеленов, столярном деле, металлообработке, ювелирном деле и т. д.

И это были не краткосрочные семинары. Ученики подчинялись строгому распорядку дня и постоянно были заняты какими-то делами. Многие становились подмастерьями в совсем еще юном возрасте и тем самым зарабатывали себе на существование, параллельно приобретая навыки ремесла и беря на себя ответственность за свою дальнейшую жизнь и работу. Со временем они добивались мастерства, набирались опыта, осваивали тонкости работы. Процесс ученичества был трудным, но закалял характер. Он порождал все новые поколения мастеров, плоды труда которых мы можем видеть и по сей день.

Концепция ученичества в основном изжила себя в последнее время, если не брать в расчет несколько отраслей и профессий. Врачи, к примеру, проходят помимо основной учебы такие стадии «ученичества», как интернатура и ординатура, что в итоге может занимать от двенадцати до шестнадцати лет и позволяет во всех тонкостях изучить сложные процессы диагностирования и лечения. Одна из моих редакторов тоже оценивала процесс освоения своей профессии как «ученичество»: на первых порах она наблюдала за тем, как ее руководитель работает с авторами, затем начала сама принимать участие в этом процессе под присмотром началь-

ства и только после этого получила право на самостоятельное редактирование. Ученичество в чистом виде все еще существует в некоторых профессиях, например у сантехников или электриков, но оно длится недолго и ограничено определенными узкими темами.

Но если вы, подобно мне, внимательно присмотритесь к исключительным личностям, то увидите, что они организуют «ученичество» сами себе. Даже обращаясь за помощью, советами и консультациями к другим людям, они активно берут на себя ответственность за собственное совершенствование. Они знают то, чему нигде не учат: чтобы стать исключительным, нужно пройти стадию самообразования.

Это самообразование может принимать разные виды. Оно может носить формальный и неформальный характер, диктоваться необходимостью или жгучим желанием. Но в любом случае терпение, сила воли, использование метода проб и ошибок, трудолюбие позволяют найти для этого возможность и время – даже после основной работы или в ходе ее.

Заинтересовавшись человеческим поведением, я начал вести дневник, куда заносил наблюдаемые мною необычные образцы поведения, которые были мне непонятны. Со временем, по мере накопления опыта и знаний, я смог найти им объяснение. Примерно в то же самое время я начал учиться летному делу и еще до окончания средней школы получил лицензию пилота. Для чего? Мне трудно объяснить это чем-либо кроме сильного любопытства. Мне казалось, что

эти навыки пригодятся мне в жизни, хотя я и не представлял себе, каким образом. Впоследствии дневниковые записи спасали мне жизнь, когда я во время службы в ФБР имел дело с преступниками, а умение управлять самолетом помогало осуществлять воздушное наблюдение за террористами. Я, конечно, не мог предполагать, что ожидает меня в будущем, но спустя много лет это самообразование безусловно пошло мне на пользу.

Абсолютно все исключительные личности, которых я изучал, всю жизнь придерживались привычки выкраивать время для работы над собой. Стремление к самосовершенствованию, к накоплению знаний и опыта они считали достойным и необходимым качеством.

Мэри Тэмпл Грандин, прославившейся своими работами об отношении людей к животным, особенно к скоту, предназначенному на убой, еще в раннем возрасте был поставлен диагноз «аутизм» (расстройство аутистического спектра). До того как ученые начали понимать суть этого заболевания, пациенты с таким диагнозом были обречены выполнять главным образом второстепенные черновые работы. Их не принимали в высшие учебные заведения, так как считалось, что они не способны выдержать нагрузки, связанные с получением высшего образования.

Грандин разработала собственную программу самообразования, отвечавшую ее внутренним потребностям и отражавшую ширину и глубину ее интересов. Она училась, ко-

гда хотела, используя свои методы и придерживаясь своего темпа. Со временем она смогла получить диплом колледжа и докторскую степень. Но ей хотелось, чтобы ее знания приносили практическую пользу, а для этого необходимо было выйти из стен аудитории. Грандин хорошо представляла себе, чего хочет достичь, что ей еще необходимо усвоить, и таким образом строила свое самообучение. Она добилась глубокого понимания поведения и физиологии животных. Она исследовала также аутизм, чтобы разобраться в собственном состоянии, что, в свою очередь, давало возможность для лучшего понимания окружающих людей и животных. Она изучала психологию, в том числе влияние различных цветов на людей и животных. Она изучала проектирование и строительное дело, чтобы иметь возможность создавать более щадящие условия для содержания домашнего скота. Она развила свои навыки наблюдения до такой степени, что, приезжая на скотоводческую ферму, немедленно подмечала все проблемные моменты в содержании скота и обращении с ним. Широта ее самообразования не знала границ. Она изучала маркетинг, социальный инжиниринг, торговлю, технологию связей СМИ с общественностью, тактику ведения переговоров, брендинг и многое другое.

Грандин никогда в жизни не причисляла себя к школе какого-либо наставника или к направлению научной мысли. Она формировала свое мышление самостоятельно и прокладывала собственную дорогу, как и многие другие исключи-

тельные личности, невзирая на встречающиеся на пути препятствия. Она стала непререкаемым авторитетом как в области гуманного содержания домашних животных, так и в области расстройств аутистического спектра.

Более чем за двести лет до того, как Грандин создала нишу для себя, на тот же путь вступил молодой юноша в Бостоне. Еще до того, как его страна обрела самостоятельность, он стал самым заметным предпринимателем и авторитетной личностью не только для своего времени, но и для многих последующих поколений. На своем примере он продемонстрировал, чего можно достичь благодаря самообразованию и вопреки любым обстоятельствам.

Отец Бенджамина Франклина хотел, чтобы его сын стал священником, но тот уже с юных лет мечтал о большем. Будучи наблюдательным от рождения, он изучал окружающий мир и видел, как в нем все устроено и что необходимо для успеха. Он понимал ключевое значение образования, но ни одна школа в Америке не могла дать ему то, чего он хотел и в чем нуждался. Поэтому он разработал программу самообразования и осуществлял ее в лаборатории под названием жизнь.

Он жадно читал и стал плодовитым автором статей, которые неоднократно публиковались в местных газетах. Чтобы сойти за взрослого (в том числе и за женщину средних лет), он пользовался многочисленными псевдонимами.

Формально он в двенадцать лет поступил в ученики к сво-

ему брату Джеймсу и осваивал под его руководством печатное ремесло, включая типографский набор, маркетинг, переплетное и издательское дело. Но он был не просто ремесленником, пытавшимся заработать себе на жизнь. Он глубоко изучал самую влиятельную коммуникативную платформу того времени. Он профессионально освоил типографский набор, сам составлял рецепты типографских красок, работал на печатных прессах всех типов, редактировал рукописи, писал содержательные статьи и тем самым влиял на умы и подвергал сомнению существовавшие политические порядки. Он читал все, что только выходило из печати, и за счет этого оттачивал свой писательский талант. В то время книги были дорогими, поэтому он обменивался ими, где только мог, добывая себе материал для чтения. Никто не рекомендовал ему, что читать. Он принимал такие решения самостоятельно. Это и было самообразование в чистом виде. Интересно, что трудности, которые он испытывал в юности, пытаясь раздобыть материал для чтения, побудили его впоследствии основать первую в Соединенных Штатах библиотеку, чтобы сделать книги доступными для людей.

После пяти лет ученичества Франклин уже мог работать самостоятельно, но стремился к большему. Рассказывают, что с пятнадцатью центами в кармане он отправился в Филадельфию, где издательства срочно нуждались в кадрах. Не в рабочей силе, которую можно было найти где угодно, а в опытных и подготовленных сотрудниках. Рабочих рук в то

время хватало, а вот навыки и знания, как Франклин понял еще в юные годы, были в высокой цене и на дороге не валялись.

Франклин уже тогда осознал силу явления, которое мы сегодня называем нетворкингом. Круг связей не просто приносил пользу. У его участников можно было позаимствовать черты характера и привычки, свойственные сильным, влиятельным и авторитетным личностям и позволявшие быть своим среди них. Об этой *зеркальной имитации* мы еще поговорим в последующих главах. Точно так же, как мои наблюдения за человеческим поведением помогли мне впоследствии в работе в ФБР, интерес Франклина к чужим обычаям и манерам сослужил ему хорошую службу, когда он много лет спустя стал первым американским послом во Франции.

Неуемная любознательность, обширные знания и воля позволили ему еще в совсем молодом возрасте настолько расширить границы своего влияния, что губернатор Пенсильвании собирался направить его для продолжения образования в Англию. Франклин нашел секрет успеха: знания, любознательность, умение приспособливаться к обстановке, трудолюбие и стремление к новому способны сделать жизнь лучше.

К моменту смерти Франклина в 1790 году в возрасте восьмидесяти четырех лет на его счету была масса выдающихся свершений, хотя его формальное образование закончи-

лось в десятилетнем возрасте. Он был среди тех, кто подписал Декларацию независимости. Он работал над созданием конституции. Он давал консультации Томасу Джефферсону по основным принципам, на которых были построены Соединенные Штаты Америки. Будучи послом во Франции во время Американской революции, он настолько освоил нюансы французских обычаев и дипломатии, что сумел убедить французов решиться на войну с Англией, чтобы поддержать борьбу Америки за независимость. Одного этого вклада было бы более чем достаточно, но перечень его достижений этим не ограничивается.

Он был не только автором книг, редактором газет, печатником, борцом за независимость, дипломатом, не имевшим себе равных, и человеком, «укротившим молнию», но еще и юмористом, сатириком, масоном, ученым, изобретателем, просветителем, общественным деятелем, исследователем, оратором, основателем первой пожарной службы в Филадельфии и Пенсильванского университета, государственным деятелем и создателем первой национальной почтовой системы, связавшей колонии и проживавшее в них население. Его биограф Уолтер Айзексон называл его «самым выдающимся и влиятельным американцем своего времени». Он был первым американским властителем мыслей, моральным авторитетом и мотиватором. Если бы в то время существовали онлайн-конференции TED, вам пришлось бы несколько месяцев без передышки смотреть только его вы-

ступления.

Всего этого ему позволило добиться владение собой, создавшее опору для приобретения знаний и развития сильных сторон путем самообразования, программу которого он разработал самостоятельно, руководствуясь своей безграничной любознательностью. Многие более образованные люди имели куда больший доступ к источникам знаний, однако Франклин выделяется из их числа своим страстным желанием охватить все, что можно, исключительно благодаря самообразованию. Ни одна школа ни в то время, ни теперь не способна дать те знания, которыми он обладал.

Франклин стал легендой еще при жизни, и мир многим обязан ему. Но, пожалуй, самым большим его наследием следует считать пример, который он подал всем нам: каким бы скромным ни был начальный уровень, вы можете стать хозяином собственной жизни благодаря страстному желанию учиться без остановки.

Если мы берем на себя ответственность за трансформацию своей жизни с помощью самообразования, с нами начинают происходить поразительные вещи.

Когда Джозеф Кэмпбелл в своей знаковой книге «Сила мифа» рассуждал с Биллом Мойерсом о том, что нужно «следовать за своим счастьем», он не имел в виду, что жизнь должна протекать без усилий, сама собой. Он говорил о том, что если в вас живет любовь, стремление, страсть, то вы пойдете за ними, какие бы трудности для этого ни пришлось

преодолеть. И в этом случае, по словам Кэмпбелла, «вы встаете на такой путь, который существовал всегда, дожидаясь вас и той жизни, которую вы должны были прожить».

Кэмпбелл говорит, что если вы готовы встать на дорогу самопознания, то «на вашем пути начинают встречаться люди, которые обитают в поле вашего счастья». Обстоятельства начинают складываться в вашу пользу. «Я повторяю, следуйте за своим счастьем и ничего не бойтесь, – увещевает Кэмпбелл. – Перед вами откроются двери, о существовании которых вы и не догадывались». Именно это происходило с Франклином и Грандин. То же самое происходило со мной и произойдет с вами. Кто-то однажды сказал, что удача – это результат тяжелого труда. Я бы только добавил, что удача – это результат тяжелого труда, который мы вкладываем в самообразование.

В 1971 году, когда я учился на первом курсе в Университете Бригама Янга, существовало лишь несколько книг, посвященных языку тела. Это явление вообще мало кто признавал. Такой специальности в университете не было, но я был страстно увлечен этой темой, так как понимал, какую пользу она может принести для взаимоотношений. Я обнаружил это еще в детстве, когда приехал в США, не зная английского языка. Я пообещал себе, что, окончив учебу, соберу всю возможную информацию о невербальной коммуникации.

День выпуска я ознаменовал тем, что прежде всего выпи-

сал себе членский билет в городскую библиотеку. По окончании университета у меня появилось время, чтобы читать то, что я захочу, а не то, что требуется. Я занялся самообразованием в области невербального общения, узнавая каждый день что-то новое то о языке тела обитателей Тробрианских островов, то о значении жестов первых поселенцев на Аляске. Невербальная коммуникация, которую конкистадоры наблюдали по прибытии в Новый Свет, была для меня так же интересна, как и цвета одежды, которые король Генрих VIII разрешил носить своей знати. Язык тела, который сэр Ричард Бертон описал во время своего путешествия по Африке в поисках истоков Нила, вызывал не меньший интерес, чем обычаи и традиции, которые средневековый исследователь ибн Баттута наблюдал в своем тридцатилетнем путешествии по Африке, Ближнему Востоку, Индии и Азии, в ходе которого он преодолел свыше 120 тысяч километров. Я сам искал эти знания, которых мне не могло дать ни одно учебное заведение.

Я собирал все, что писали о языке тела и невербальной коммуникации психологи, зоологи, этологи, антропологи, врачи, этнографы, художники, фотографы, приматологи, скульпторы, анатомы. Это самообразование завело меня намного дальше, чем я мог предполагать, и изменило мою жизнь. Оно помогло мне в освоении нескольких профессий, в создании глобального предприятия, способствовало ряду чрезвычайно интересных знакомств с людьми, работавшими

в различных отраслях, обогатило мою жизнь и дало бесценные знания о природе человека.

Когда я получил читательский билет библиотеки и занялся самообразованием в сфере невербальной коммуникации, у меня и в мыслях не было, что когда-нибудь я познакомлюсь с такими светилами, как Пол Экман, Белла ДеПауло, Джуди Бергун, Марк Фрэнк, Дэвид Гивенс, Джо Кулис, Эми Кадди и многие другие. Я и представить себе не мог, что меня примут на работу в ФБР и будут использовать мои знания для разоблачения шпионов, террористов и похитителей людей. Я никогда не думал, что напишу более десятка книг о человеческом поведении, буду ежегодно читать лекции в Гарвардской школе бизнеса, снимать образовательные видеофильмы, которые посмотрят свыше тридцати пяти миллионов человек, и давать консультации организациям и правительствам во многих странах мира. Я в то время не думал, что, занимаясь самообразованием и следуя за своим счастьем, увижу, как передо мной откроются предсказанные Джозефом Кэмпбеллом двери, «о существовании которых я и не догадывался».

Это была нелегкая работа. Я полностью посвятил себя изучению темы невербальной коммуникации – и до сих пор продолжаю это занятие. Однако тяжелый труд – это необходимая плата, если вы намерены следовать за своим счастьем.

И, пожалуй, самое лучшее в этом то, что, найдя свое счастье, мы извлекаем из этого пользу не только для себя.

Чтобы добиться этого, вам не обязательно стремиться усовершенствоваться или спасти мир. Мне приходит на ум молодой человек на соседней дорожке в местном бассейне, который доводил до совершенства «боевой стиль плавания», при котором тело повернуто набок, руки не выходят на поверхность воды, чтобы исключить всплески. После гребка тело скользит в воде, а на поверхности показывается только рот для вдоха. Он позаимствовал этот стиль из видео, которое скачал из интернета, потому что мечтал стать «морским котиком». Или взять Уильяма, мужчину чуть за сорок, который осознает, что когда он чем-то взволнован, то говорит слишком быстро. И он, и его жена знают это, но главное, что на это обращают внимание его руководители на работе, которые настаивают на том, чтобы он «сбавил темп». Поэтому по субботам он целый день упражняется с диктофоном, произнося фразы размеренно, словно проповедник. Он хочет научиться делиться своими мыслями в таком темпе, чтобы собеседники успевали уловить их. Он и без того успешный менеджер, но хочет стать еще лучше. В то время как его друзья в выходной день смотрят по телевизору гонку «Формулы-1», он совершенствует свою речь.

Самообразование наполняет наш колодец знаний. Оно снабжает нас ресурсами, позволяющими взвешивать варианты и принимать решения, находить и накапливать информацию, реализовывать новые замыслы. Оно придает нам уверенности в том, что, чему бы нам ни пришлось научиться в

жизни, мы всегда сможем это сделать.

Самообразование требует затрат времени, но денежные затраты при этом не обязательны. На протяжении многих лет местная библиотека была моим самым большим ресурсом знаний по невербальной коммуникации. Интернет открывает перед вами целую вселенную информации, которая всегда под рукой. Вы найдете там и доступные видеокурсы, и серьезные статьи, и увлекательные подкасты. Вы можете получить ссылки на необходимые ресурсы, просто задав вопрос в социальных сетях.

Как будет выглядеть ваше самообразование? Этот вопрос вы можете поставить перед собой на любом этапе своей жизни. Это подарок, который вы вручаете сами себе. С его помощью вы создаете момент движения. Каждое новое открытие на пути, который вы проложили сами для себя, ведет к следующему, формирует ваш характер и определяет, кем вы станете и какие позиции будете отстаивать.

Если вы действительно хотите быть исключением, начните свое «ученичество» прямо сегодня. Заложите основу для собственной сокровищницы знаний. Сделайте первый шаг. Возьмите на себя контроль над своей жизнью! Планируйте, какие знания вы намерены получить и откуда их взять. Существует множество возможностей для учебы: вы можете читать, беседовать со сведущими людьми, смотреть подкасты и учебные видеоматериалы, записаться на курсы, вступить в организацию или присоединиться к учебной группе

онлайн. Смело идите туда, куда повлечет вас дух искателя. Верьте в слова Джозефа Кэмпбелла о том, что перед вами откроются двери, о существовании которых вы даже не подозревали. Станьте своим собственным учеником. В этом случае исключительные личности примут вас в свои ряды, потому что такое решение вызовет у них уважение.

Эмоциональный баланс как основа стабильности

Одним из лучших агентов ФБР, с которыми мне когда-либо доводилось работать, была Терри Халверсон Муди. В кабинете мог царить сплошной хаос – следователи запрашивали какие-то данные, из штаб-квартиры непрерывно поступали звонки, прессе нужны были сведения, опубликование которых могло повредить секретным операциям, начальство придиралось по мелочам, допросы следовали один за другим – но она сохраняла спокойствие. Я восхищался этим ее умением и способностью соблюдать баланс в жизни. Будучи женой, матерью, спецагентом ФБР и моим партнером (что само по себе уже нелегко), она, похоже, с ранних лет усвоила один важный компонент, свойственный всем исключительным личностям. В чем он заключается? В том, чтобы всегда держать свои эмоции в равновесии. Либо вы управляете своими эмоциями, либо они вами.

Хотя спецагент Муди пришла в ФБР на десять лет позже меня, она казалась опытнее меня на десятки лет, когда речь шла об умении справляться с тяготами и стрессами нашей профессиональной жизни. Постоянно напряженная обстановка поддерживает наши эмоции в состоянии непрерывной готовности, чтобы мы могли в любой момент приступить к действиям, но при этом может становиться причиной раз-

дражительности, вспыльчивости или неосмотрительности.

Как ни странно, крайне напряженные ситуации меня успокаивали. Проводя операции со спецназом, я становился сдержанным и сосредоточенным и полагался только на те навыки, которые были освоены на тренировках. Эмоции отодвигались в сторону. Загорелся самолетный двигатель на километровой высоте? Не проблема: отключи насос подачи топлива, переключись на аварийную частоту (121,5), доложи о происшествии, отключи главную линию электропитания, займись поисками площадки на случай аварийной посадки, выдерживай глиссаду снижения, положи огнетушитель возле ног (где пламя может пробиться в кабину с наибольшей вероятностью), получи навигационные данные ближайшего аэропорта, уточни альтернативные места для посадки (шоссе, плантации сахарного тростника), разблокируй двери, чтобы спасатели могли тебя вытащить, следи за другими самолетами в небе, наблюдай за световыми сигналами при приближении к аэропорту и аккуратно пилотируй, чтобы обеспечить посадку при неработающем двигателе. Я не только знал, как это делается. Мне пришлось выполнить все это на практике в Пуэрто-Рико во время одного кошмарного ночного полета. Намного сильнее напрягали меня в эмоциональном плане повседневные стрессы – мелкие неудобства, задержки, отвлекающие моменты, всякие дополнения и уточнения. Эмоции меняли меня, заставляли отказываться даже от собственных стандартов приличного поведения, вы-

нуждали к грубости, резким ответам, проявлениям несдержанности. Меня раздражал сам факт звонков из штаб-квартиры, и это сказывалось как на мне самом, так и на моих отношениях с окружающими.

К счастью, на помощь всегда приходила агент Муди. Сидя напротив меня, она говорила: «Сделай выдох перед тем, как взять трубку», «Думай о решении проблемы, даже если звонит какой-то засранец». Когда чьи-то неоправданные требования приводили меня в возбуждение, она движением руки показывала: «Убавь громкость». После окончания телефонного разговора она советовала: «Спокойный вдох и выдох. А теперь еще раз, но медленнее». А когда я начинал пересказывать ей содержание разговора, она говорила: «Только без нецензурщины», или: «Встань и потянись», или: «Давай пройдемся, прежде чем приступим к разговору».

Почувствовав, что я не в себе, она смотрела на меня материнским взглядом и говорила: «Джо, сходи на пробежку. Я не буду с тобой ни о чем говорить, пока ты не вернешься». Так я и делал. Возвратившись, я был уже намного спокойнее. Даже во время обеда она замечала, что мне не терпится вернуться к работе, и настаивала на том, чтобы я утомился: «Рот у тебя для еды, а не для измельчения древесины».

В те дни, когда я не обращал внимания на ее советы, она напоминала мне, что, если у меня вдруг случится сердечный приступ, она не будет возвращать меня к жизни, потому что я не прислушиваюсь к ее словам. Условие было достаточно

жестким, и мне приходилось сбавлять темп.

Я знал, что эмоции снижают эффект от моих сильных сторон, что они плохо влияют на здоровье и производительность, а также осложняют жизнь тем, кто находится рядом. Впоследствии мне довелось работать над одним из самых важных дел по шпионажу в истории США, которое затянулось на десять лет и стало для меня самым тяжелым испытанием. Я не мог позволить себе разбалансированность эмоций. Мне пришлось заплатить эту цену, и постепенно я научился брать себя в руки. Об этом я рассказываю в своей книге «Три минуты до судного дня». Спустя три дня после первого ареста по этому шпионскому делу мой организм сдал. Иммунная система не выдержала, и я свалился, заразившись вирусом Эпштейна-Барр. Меня положили в больницу, и я почти год провел в состоянии повышенной тревожности и депрессии.

Зачем я вам все это рассказываю? Я хочу призвать вас к осторожности и напомнить, что вы можете оказаться участниками важных и захватывающих событий, способных спасти человеческие жизни или изменить мир. Если вы не умеете контролировать свои эмоции, то они могут в лучшем случае негативно повлиять на результат, а в худшем привести к полному провалу. Нам всем пригодилась бы агент Муди, которая может выступить в роли наставника и уберечь нас от срыва. То, что я попал в больницу, было не первым тревожным сигналом – я получал их от Муди не раз, – но в данном

конкретном случае я понял, что необходимо перестраивать себя в эмоциональном плане.

В нашей жизни очень многое связано с эмоциями, и меня удивляет, что мы не уделяем этой теме больше внимания, особенно в тех областях, где она сказывается сильнее всего, – в межличностных отношениях и в работе.

Пока мы молоды, эмоциональная несдержанность в поведении может оказать влияние на формирование нашей личности не в самом благоприятном направлении. Все мы видели трудных и неуправляемых детей, у которых отсутствует эмоциональный самоконтроль. Истерики, грубость, приступы ревности, импульсивные поступки, «токсичные» действия с целью привлечения к себе внимания и другие неблагоприятные образцы поведения, осложняющие жизнь окружающих, постепенно становятся привычными. Со временем они могут перерасти в сексуальные домогательства, издевательства и даже акты насилия.

Я уверен, что среди вашего окружения есть люди, о которых вы говорили: «Ведут себя как дети». На самом деле это не так. Они ведут себя как взрослые, не научившиеся управлять своими эмоциями. Капризность, несдержанность, издевательства, импульсивные поступки, которые мы наблюдаем у взрослых людей, – это всего лишь отсутствие самоконтроля.

Большинство из нас по достижении зрелости умеют управлять своими эмоциями благодаря влиянию родителей,

воспитателей, учителей и т. д. Но при отсутствии должного контроля они время от времени могут выходить на поверхность даже у лучших из нас. Это оказывает на нас ментальное и физическое воздействие и может повлиять на взаимоотношения с окружающими как в быту, так и на работе.

Почему эмоции так сильны? Наши реакции на окружающий мир и даже на собственные мысли и ожидания зависят в первую очередь от работы *лимбической системы* головного мозга. Эта же область мозга отвечает и за наши эмоции, как я уже отмечал в своей книге «Я вижу, о чем вы думаете». Система запрограммирована таким образом, что получает информацию и реагирует на нее очень быстро, без лишних раздумий, обеспечивая наше выживание. Эта относительно примитивная область мозга является общей для всех млекопитающих. Она настроена на непосредственные угрозы, однако в долгосрочном плане имеет свои недостатки.

В случае опасности лимбическая система вступает в действие, «замораживая» наши движения, чтобы сделать нас менее заметными для хищника, и одновременно оценивает ситуацию, выбирая между реакцией защиты, бегства или сражения.

Независимо от того, является ли причиной этих напряженных ситуаций хищник, напугавший нас человек, плохое известие или разнос от раздраженного шефа, подсознание в считанные секунды задействует наши физиологические ресурсы с помощью симпатической нервной системы. В кровь

моментально выбрасываются адреналин, улучшающий реакцию, глюкоза для снабжения организма энергией и кортизол, повышающий густоту крови на тот случай, если нас укусят или ранят. Мы об этом не думаем, все происходит автоматически. Эта система также подхлестывает наши эмоции, заставляя нас визжать, орать и отчаянно сражаться.

На протяжении сотен тысяч лет люди полагались на лимбическую систему, помогавшую им выживать, потому что злость, тревога, страх и даже ярость, возникавшие у нас в нужный момент при встрече с хищником, помогали справиться с угрозами, которыми был полон мир в то время.

Это наследие запечатлелось в нашей ДНК и повсюду сопровождает нас. Однако в мире, где вероятность выйти с копьём против медведя или тигра очень мала, лимбическая система может действовать против нас. Слишком большая концентрация адреналина и кортизола, вызванная стрессом или всплеском эмоций, со временем изнашивает организм и влияет на иммунную систему (что и произошло со мной). Но более важно то, что эмоциональный подъем, вызванный появлением хищника, спором, опозданием на самолет, неприятным известием, полученным по телефону, провалом «нашего» кандидата на выборах или поджимающими сроками сдачи проекта, заставляет нас платить высокую цену – снижает нашу способность рационально мыслить или даже вынуждает действовать вопреки разумным доводам.

В этом случае происходит так называемый «эмоциональ-

ный захват». Эмоции полностью овладевают мозгом и лишают его способности к логическому мышлению. Это плохо как для бизнеса, так и для общения. Вот почему в состоянии стресса мы порой забываем о договоренностях и встречах, проваливаем тесты, не можем вспомнить номер телефона или найти потерявшиеся ключи.

Со временем, если мы не научимся регулировать свои эмоции на сознательном уровне и контролировать свои поступки, эмоции могут взять верх над логикой, рациональным мышлением и здравым смыслом и стать причиной нежелательных реакций. Мы, подобно детям, капризничаем, впадаем в истерики, совершаем странные импульсивные поступки, проявляем агрессивность. Из-за этого окружающие начинают сторониться нас, а мы лишаемся уважения и доверия с их стороны.

Взять хотя бы такое явление, как импульсивность. По сути дела, это наша неспособность контролировать свои желания. Вместо того чтобы включить голову и сказать: «Это плохая идея», мы идем на поводу у своих импульсивных побуждений, которые вредят и нам самим, и окружающим. Помните, например, что произошло с курсом акций компании SpaceX после того, как ее основатель Илон Маск решил покурить марихуану во время трансляции подкаста. Инвесторы в одночасье потеряли доверие к нему, так как усомнились, способен ли этот человек вообще контролировать себя. Ведь, вкладывая десятки миллионов в мечту этого чело-

века, они хотят, чтобы он как минимум знал, как себя вести на публике. Импульсивный поступок может заставить отвернуться от человека ввиду того, что у него отсутствует эмоциональный контроль.

Возможно, вам, как и мне, доводилось встречать людей, неспособных совладать со своими эмоциональными импульсами. У меня были начальники, которые орали на подчиненных, когда что-то делалось не так, как они хотели. У меня были коллеги, которые превращались в тиранов, когда работа начинала создавать слишком большой стресс, и срывали свою злобу на самых незащищенных коллегах. Я видел взрослых людей, которые устраивали настоящие детские истерики в самолете, когда стюардесса просила их положить сумку на багажную полку. Я слышал высказывания, которые нельзя было воспринять иначе как намеренные, с целью оскорбить окружающих, а не сгладить ситуацию.

В качестве командира полицейского спецназа я всегда в ходе отбора людей в свою группу обращал внимание на то, насколько они способны сохранять спокойствие под давлением, особенно когда предстояла какая-то операция. Мне хватает и того, что нужно держать в поле зрения цель, обмениваться информацией с командным постом, пилотом вертолета, осуществляющим наблюдение с воздуха, невидимыми бойцами, находящимися за стеной, и снайперами, которые целятся в точку, отстоящую от моего лица всего на десяток сантиметров, когда я стою у входной двери, которую на-

зывают иногда «воронкой смерти» из-за того, что в этом месте погибает больше всего сотрудников. Меньше всего мне в этой обстановке нужен боец, который учащенно дышит, задает сбивчивым тоном неуместные вопросы, пытается отыскать на этом заключительном этапе какой-то иной способ действий и всячески демонстрирует неумение держать свои нервы под контролем. Генералу Паттону принадлежит знаменитое высказывание: «Договариваться со своими страхами нужно до того, как принимаешь важное решение относительно предстоящего боя. В это время еще можно прислушаться к голосу любого страха, какой только можно себе представить. Но когда ты собрал все факты и принял решение, отмети страхи в сторону и иди вперед». Если тобой командует страх, значит, ты утратил контроль над собой. Нам всем стоит брать пример с бойцов спецназа. Они размышляют, задают вопросы, обсуждают, спорят, но после того, как решение принято и операция началась, действуют спокойно, не испытывая сомнений.

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.