



## УСПЕХ: БЕГИТЕ ОТ НЕГО, КАК ОТ ЧУМЫ!

Для того чтобы начать сотрудничать с другими людьми, компаниями и странами, нам нужно понять, на чем основано сотрудничество и чем оно разрушается. Одна из причин, как мы выяснили в процессе управления своей тренинговой компанией, связана со стремлением к успеху одной из сторон.

Эту историю нам рассказал Билл Ридлер, основатель тренинговой компании Центры взаимоотношений GRC®. Мы приводим ее полностью, для того чтобы точно передать смысл вышесказанного.

«Однажды во время одной радиопередачи ведущий попросил меня рассказать, что я думаю об успехе. Уверен, мой ответ чрезвычайно его удивил, потому что я посоветовал ему бежать от успеха, как от чумы.

Каждый день мы сталкиваемся с людьми, которые дают нам советы о том, как стать успешными. Существует множество компаний, обещающих нам успех в случае, если мы купим их продукцию. Такое впечатле-

ние, что буквально каждый стремится преуспеть. Почему же тогда я посоветовал бежать от того, что все так рьяно желают?

**Дело в том, что стремление к успеху — это верный признак того, что нашим мотивом является желание избавиться от чувства неполноценности. Однако этот мотив, позволяющий нам заглушить это ощущение, не приносит нам никакого удовлетворения.**

Да, многим удастся внести большой вклад в развитие общества благодаря стремлению к успеху. Да, правда, что для многих это полезно и важно, но какую цену платят те, кто хочет стать успешным? Успех не дает нам истинного удовлетворения, более того, он не делает нас воистину счастливыми. Мы зависим от него, полагаемся на него, но он предоставляет нам взамен лишь кратковременное чувство облегчения. Сразу же по его достижении, если мы настроены и впредь неуклонно повышать свое положение в обществе, наша самооценка неизбежно снижается в результате каких-либо неудач и поражений.

Стремясь к успеху и испытывая сильную потребность избежать неудачи, мы живем в своего рода лифте. Наша жизнь — это постоянное движение вверх-вниз, вверх-вниз. Чтобы сохранять уважение к себе, мы должны быть осмотрительными и не попадать впросак.

Сколько прекрасных проектов сгорает буквально на корню лишь потому, что те, кто их задумывает, боятся неудачи? Сколько талантливых людей сдается при первых же трудностях, лишь бы никто не назвал их „неудачниками“? Насколько часто люди ставят перед собой минимальные цели только из страха не достичь желаемого результата? Если цель занижена, то

почти наверняка человек не выйдет за ее пределы и не сможет добиться большего. Таким образом, подобная страховка от неудачи не позволяет нам выкладываться на 100% и раскрывать весь свой потенциал.

Например, если человек стремится к успеху, то его работа в качестве продавца усложняется в десятки раз. Если он ставит перед собой цель — четыре к одному, это означает, что ему нужно совершить четыре телефонных звонка и потерпеть НЕУДАЧУ и лишь один раз достичь УСПЕХА. То есть он будет испытывать упадок духа четыре раза и лишь один раз почувствует себя на высоте! Если его ощущение собственной ценности зависит от его успешности как продавца, это очень тяжело. Также стремление к успеху некоторых членов одного коллектива может разрушить дух команды и привести к соперничеству, а не сотрудничеству».

Из нашей многолетней практики проведения тренингов мы приведем пример того, какую цену мы платим за страх неудачи. А затем расскажем о мотиве, которым можно заменить стремление к успеху, позволяющем начать сотрудничать с другими людьми.

Примерно пять лет назад мы попросили молодую девушку, участницу нашего тренинга «Лидерство, дающее результат», поставить перед собой финансовую цель на следующий год. Она назвала цифру: 240 000 рублей в год. В то время она работала секретарем в крупной оптово-розничной фирме по продаже отделочных материалов, и доход ее был как раз 240 000 рублей в год. Мы спросили ее, почему она не хочет повысить доход, и предложили цифру в 500 000 рублей. Она сообщила, что не готова ставить перед собой такую высокую цель, потому что уверена, что не сможет ее выполнить, так

как работает на окладе. На тот момент меньше всего в жизни ей хотелось столкнуться с очередной неудачей.

Мы спросили ее, станет ли она действовать как-то иначе, если все же поставит перед собой эту цель. Она сказала, что многое бы изменила в жизни, и тем не менее уверена, что не сможет заработать всю сумму. Тогда мы поинтересовались, насколько, по ее расчетам, сумма возможного заработка будет меньше пятисот тысяч. «Ну, по меньшей мере, тысяч на сто», — отозвалась девушка. Мы объяснили ей, что, даже если она не дотянет до всей суммы 100 000, это будет означать, что она сможет заработать 400 000 рублей в год, то есть на 160 000 больше того, что она зарабатывает сейчас. Вместе мы поняли, что ее страх неудачи стоил ей 100 000 рублей. Стоит ли на самом деле платить такую высокую цену?

Полагаем, она действительно поняла смысл нашей беседы, потому что через три месяца рассказала нам следующее: «Я зарабатывала в компании, работая секретарем, 240 000 рублей в год, но меня всегда привлекала работа менеджера по продажам. После того тренинга я все-таки решилась и поставила перед собой цель в 500 000 рублей. Я попросила руководство перевести меня в отдел продаж и получила согласие. Я уже работаю в должности менеджера по продажам второй месяц и за это время заработала на 50 000 больше, чем получала раньше, работая секретарем. Теперь я знаю, как страх неудачи мешал мне двигаться по жизни и самое главное — теперь я знаю, как с ним справляться».

**Страх неудачи не дает возможности начать сотрудничать с другими людьми. Все, что он помогает сделать, — это оставаться в стороне от происходящих событий и, соответственно, не кооперироваться с другими людьми для достижения нужных результатов.**

Видите: преодолев страх неудачи, мы получаем возможность действовать так, как раньше никогда не решились бы. Предлагаем вам другой мотив, способный заменить стремление к успеху. Таким мотивом может стать стремление быть полезным другим. Если мы искренне хотим кому-то помочь, а не самоутвердиться, страх потерпеть неудачу уходит на задний план. Если нам не удастся помочь человеку и мы не выполним свою цель, то это никак не повлияет на наше ощущение собственной ценности. Мы просто найдем кого-то еще, кому могли бы быть полезными. В этом случае мы не зависим от ощущения собственной успешности. Выполнение намеченной цели с намерением быть полезным способствует тому, что мы действительно помогаем другим и вместе с тем защищены от страха неудачи. Нас вообще не волнует то, как наши действия повлияют на мнение окружающих о нас, поскольку мы стремимся приносить пользу, а не получать одобрение или признание. Если нам кажется, что другие нас не ценят, значит мы помогаем другим, стремясь получить что-то взамен. Это не любовь, а бизнес! Когда мы точно уверены в том, что мотивом наших действий является стремление быть полезным, чувство неполноценности, которое свойственно каждому из нас, отступает. Поэтому бегите от успеха, как от чумы, и действуйте с целью быть полезным.

**Действуя с намерением быть полезным другим людям, вы закладываете прочный фундамент для сотрудничества, а не для соперничества и конкуренции. Ваши партнеры по команде будут чувствовать поддержку и заботу, а не высокомерие и пренебрежение.**

Ваша задача — в течение этого месяца отмечать каждый раз, когда вы будете делать что-то с намерением

быть полезным. Мы также предлагаем вам заменить слово «успешный» словом «полезный».

Это одна из возможностей начать сотрудничать с другими людьми, не используя силу.

## КАКОВЫ ВАШИ ЦЕЛИ?

Вот еще одна удивительная история, которую нам рассказал Билл Ридлер. Прочтите внимательно, мы точно знаем, что она воодушевит вас на открытие своего бизнеса, так же как в свое время воодушевила нас!

*«Я открыл компанию Всемирные центры взаимоотношений 7 июля 1975 года. О своем первом тренинге я написал в книге „Неудача — путь к успеху“\*. Я готовился к тому, что на курс придет 100 человек, но в комнате появился лишь один. Тогда я не позволил разочарованию быть сильнее меня и не отказался от своей мечты работать с людьми, помогать им улучшать качество жизни, а потому постепенно усовершенствовал свои тренинги. В итоге я разработал курс, на котором участники познавали не только полезные методы взаимодействия друг с другом, но и учились на самом деле воплощать в жизнь то, что они получили на курсе. Результатом подобного исследования и экспериментов стала программа „Понимание себя и других“. Пятого августа 1982 года мы провели по ней первый тренинг!*

*Было 16 студентов. Опыт, который они получили на курсе, их глубокие переживания дали им возможность изменить свою жизнь к лучшему. Результаты были по-*

---

\* Ридлер Б. Неудача — путь к успеху. СПб.: ИГ «Весь», 2014.

*трясающими. Тогда мы решили поставить перед собой цель: предоставить 3 333 333 участникам наших курсов возможность получить такой же глубокий и ценный опыт и сделать это к концу 2000 года. Эта цель была одним из самых лучших моих решений в жизни.*

*Срок истек в полночь в воскресенье. Мы не достигли цели 3 333 333. На тот момент всего 81 053 человека прошли наши программы и получили глубокий обучающий опыт. Очень много народу пришло отпраздновать это событие. Мы официально объявили наши новые цели. Однако прежде позвольте мне признаться вам в глубочайшем удовлетворении, которое мы испытывали, поставив перед собой цель в 3 333 333 и аккуратно записывая наш прогресс на пути к этой цели. Вот количество участников, прошедших наши курсы, год за годом:*

Год	Количество участников	Год	Количество участников
1982	136	1992	5448
1983	677	1993	5077
1984	1258	1994	5085
1985	1126	1995	6783
1986	1587	1996	6372
1987	2151	1997	6843
1988	2396	1998	7040
1989	2526	1999	10 826
1990	2258	2000	9662
1991	3821		
Всего 81 053 человека			

*Видите, несмотря на стабильный рост, я отнюдь не приблизился к выполнению цели 3 333 333. Вы, наверное, хотите спросить, чувствовал ли я себя неудачником. Мой ответ — нет. Я вовсе не чувствовал себя неудачником, я просто не достиг цели. Я не сделал того,*

*что намеревался сделать, но я не чувствовал себя неудачником. И мне совсем не нужно было как-то оправдывать свои результаты и заботиться о том, чтобы это не выглядело поражением. Я просто не смог сделать того, что задумал. У меня не было необходимости чувствовать себя плохо или испытывать чувство вины. Эти чувства возникли бы, если бы я стремился достичь цели, только чтобы самоутвердиться.*

*Итак, глубина удовлетворения, которое вы испытываете, внося свой вклад в какое-либо дело, зависит от вашего внутреннего мотива. Если вы делаете это ради самоутверждения, то рано или поздно вам суждено испытать разочарование. Если вы делаете что-то, чтобы быть полезным, ради помощи кому-то, то даже если вы не достигнете того уровня полезности, к которому стремились, разочарования вам не страшны. Вы просто станете искать другие способы помогать и приносить пользу.*

*Как вы уже знаете, я работал над достижением своей цели целых 19 лет. Каждый день я радовался так, словно уже выполнил свой план. Я призываю каждого из вас поставить перед собой измеримую цель на длительное время. И не стоит откладывать это на потом только из-за страха неудачи. Просто возьмите и сделайте это! Затем аккуратно и точно записывайте результаты».*

Мы, авторы этой книги, присутствовали на торжественном мероприятии, посвященном празднованию результатов. Вот какие новые цели мы поставили для нашей организации.

1. Достичь цели 3 333 333.

*Если мы продолжим развиваться так, как развивались предыдущие 19 лет, то выполним цель 3333333 к 2055 году.*



2. К 31 декабря 2010 года открыть Центры взаимоотношений в пяти новых странах и разработать для этого все необходимые инструменты.  
*На тот момент у нас был 21 центр в Соединенных Штатах и 34 центра в России.*
3. Разработать инструменты, которые помогут тренерам Центров взаимоотношений описать ясную картину того, как будет выглядеть будущее, когда достаточное количество человек будут применять принципы, которым мы обучаем.

Когда-то в своих романах Жюль Верн мечтал о создании подводной лодки или о полете человека на Луну. Потом его мечты превратились в реальность. Подобно Жюль Верну, мы хотим показать людям, как будет выглядеть мир, если все люди на Земле перестанут решать конфликты с помощью силы. Какой будет законодательная система? Что будет с армией? Какими будут семьи? Чему будут учить детей в школе? Что будет входить в обязанности правительства? Мы будем описывать свое видение всего этого и много другого посредством рассказов, романов, кинофильмов, чтобы наши тренеры могли точно передавать наше видение участникам тренингов.

## **ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВАША ОШИБКА — ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ОШИБКА?**

Страх совершить ошибку — еще одно препятствие на пути достижения результата через сотрудничество. Человек, который боится ошибиться, не рискует и не берет на себя инициативу. Он как бы старается все время стоять в стороне и наблюдать

за происходящими процессами, чтобы выбрать момент и сделать что-то наверняка. Такой человек стремится контролировать каждое свое действие, для того чтобы не попасть впросак и не потерять лицо. Не потерять лицо — это самая большая цель, которая перед ним стоит. И, как вы понимаете, сотрудничать с таким человеком сложно, ведь он будет преследовать только свои интересы, в первую очередь для того, чтобы чувствовать себя в безопасности от совершения ошибок.

Вам трудно наслаждаться жизнью только потому, что вы где-то в чем-то ошиблись? Вот одна из таких историй, которая поможет нам всем справляться с неудачами.

В 2012 году группа наших тренеров и владельцев тренинговых центров решила прекратить работать по методике Центров взаимоотношений GRC®. Мы, я и Лариса, очень расстроились. Мы считали, что совершили ошибку, раз позволили случиться такому событию. Многие тренеры потеряли работу, выпускники тренингов не знали, что им делать и как себя вести дальше. А как бы вы себя чувствовали? Но были ли мы действительно неудачниками? Нет. И вот почему. В течение шести месяцев только в Москве мы открыли три Центра взаимоотношений, работающих по методике GRC®, вместо одного, с которым расторгли договор!!! А вы? Вы уверены, что ваша ошибка — действительно ошибка?

Посмотрите на это иначе, и пусть вам откроется более широкая перспектива. Если вы сосредоточены на том, чтобы быть полезным, и не стремитесь доказать всем свое величие, вы увидите, что во всем происходящем есть определенный смысл, у всего есть какая-то прекрасная цель. И только лишь наше стремление самоутвердиться ведет нас к разочарованию и потере веры в себя.