

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Взгляд на самого себя	9
Глава 2. Начать с самых ранних лет	27
Глава 3. Не нужно сравнивать!	39
Глава 4. Проявления низкой самооценки	47
Глава 5. Шаги на пути к здоровой самооценке	67
Глава 6. Здоровая самооценка как часть образа жизни	85
Глава 7. Необъятность отношений	99
Глава 8. Усвоенные уроки	119
Глава 9. Каково отношение, такова и реакция	135
Глава 10. Потенциал и эффективность	157
Глава 11. Самая счастливая жизнь	175
Глава 12. Вы — прирожденный чемпион!	193
Об авторе	209
Примечания	211

ВВЕДЕНИЕ

«**С** О ВРЕМЕНИ сотворения мира еще не родился такой человек, как вы... Вы один такой. Вы редкость. Вы уникальны. Вы отличаетесь от других людей. Вы были созданы для достижения собственных целей. Вы сконструированы, чтобы добиваться успеха. В вас от рождения заложено стремление к величию!»

Такие мысли приходят в голову практически каждому человеку. Но чувствуете ли вы себя именно так? Верите ли в то, что сможете выполнить все, что задумали? Или все же считаете, что успех постоянно будет ускользать от вас?

Если последнее утверждение верно, то необходимо перестроить свое мышление и изменить отношение к миру и себе. Вы должны войти в роль «человека успеха». Вам нужно изменить собственную самооценку. И автор этой книги подскажет вам, как это сделать.

Зиг Зиглар — высочайший мастер культивирования успешного образа самого себя. Он начинал свою взрослую жизнь в качестве продавца кухонной посуды, которому приходилось без конца бороться со своими конкурентами. Но в конечном счете он стал одним из ведущих мотивационных спикеров Соединенных Штатов. Человеком, ко-

торый помог миллионам людей реализовать свой потенциал. Он сам стал олицетворением собственной здоровой самооценки.

Как не раз говорил Зиг, созданию высокой самооценки человека способствуют следующие факторы: хорошие отношения в семье, соблюдение положительных моральных стандартов, позитивные религиозные убеждения, наличие близких друзей, финансовое благополучие, хобби и статус. Но у многих ли людей есть все это? Или даже часть этого? Конечно нет. Однако, если вы не хотите отойти на задний план, чтобы жизнь прошла мимо вас, не позволяйте своей низкой самооценке встать на пути к успеху и реализации ваших целей. Измените собственный взгляд на самого себя!

Начните верить в себя и свои способности. Кульминацией вашей веры станет то, что вы поймете: я могу получить все, что хочу, если в меру своих сил помогу людям получить то, что хотят они. Это простое правило уже сработало для многих людей. Сработает оно и для вас. Поначалу вы даже не поверите в то, как быстро станет возрастать ваша самооценка, как вы будете вдохновлять других людей и наслаждаться собственным успехом, о котором раньше и не мечтали...

Всего этого вы сможете добиться благодаря одной простой истине: «Вы можете изменить свое представление о себе и даже окружающий внешний мир, изменив то, что находится внутри вашего разума».

Зиг Зиглар начинал обычным торговцем. Но в результате он стал обладателем глобальной корпорации. Его книги разошлись миллионными тиражами и были пере-

ВВЕДЕНИЕ

ведены на десятки языков. Все, чего он достиг, — это его личная заслуга и его личный профессиональный опыт.

Мотивация и позитивное мышление не будут работать на человека, который не верит в то, что он сам способен добиться чего-либо.

Начните прямо сейчас укреплять свою веру в себя и свои способности, читая эту книгу. Вы будете довольны собой. Ваша успешная самооценка гордо заявит: «Я смогу!»

ГЛАВА 1

ВЗГЛЯД НА САМОГО СЕБЯ

ДАВАЙТЕ НЕМНОГО поиграем. Представьте себе ситуацию. Раннее утро. Звонит телефон, и голос на другом конце провода говорит: «Друг, привет! Я так давно хотел тебе позвонить. Знаешь, ты один из самых приятных людей, которых я когда-либо встречал в своей жизни. Ты такой компанейский и вообще очень классный! Ты делаешь честь своей профессии. И я испытываю настоящее наслаждение, когда называю тебя другом. Мне бы так хотелось проводить больше времени с тобой. После каждой нашей встречи я чувствую невероятный прилив энтузиазма. Мне даже гораздо лучше работается. И знаешь, если бы мы могли проводить с тобой хотя бы двадцать минут в день, моя жизнь была бы намного богаче и я стал бы делать намного больше. Я знаю, что должен был позвонить тебе и сказать об этом много лет назад, но почему-то не получилось. А сейчас что-то просто прорвалось во мне, и я это сделал. С нетерпением жду момента встречи. Пока, дружище!» Он вешает трубку. А вы — в оцепенении, так как невероятно вдохновлены этим звонком!

А сейчас позвольте мне задать вопрос: если бы в один прекрасный день вам позвонил старый и верный друг и сказал, что ему очень плохо, вам было бы приятно? С каким настроением начинался бы ваш день?

Если вы работаете врачом, хотите ли вы стать лучшим медиком в мире? Если вы ответственный за ведение домашнего хозяйства, хотите ли, чтобы у вас в доме было лучше, чем у кого-нибудь другого? Если вы менеджер по продажам, хотите ли, чтобы ваши товары продавались эффективнее, чем у конкурентов? Если вы мать, хотите ли стать лучшей из всех матерей? Если вы дальнбойщик, хотите ли стать лучшим дальнбойщиком в мире? Если вы студент, хотите ли, чтобы ваш портрет висел на Доске почета в фойе вашего университета?

Давайте рассмотрим такой момент: хорошо ли вы представляете себе, что значит быть лучшим врачом, лучшим водителем грузовика, лучшим хозяином или лучшим продавцом? Вы можете об этом ничего и не знать, но почувствуете себя значительно лучше, если внезапно изменится ваша самооценка и ваше отношение к себе. Почему? Да потому, что вы будете уверены: «Я — ценность для моего сообщества. Я делаю честь своей профессии. Мой друг так сказал, и он очень умный парень». Вы ведь не будете с этим спорить?

Правда в том, что вы будете чувствовать себя лучше, делать что-то лучше и в целом быть лучше, если станете хоть немного больше думать о себе.

А теперь, когда вы почувствовали себя уже намного лучше, позвольте задать и такой вопрос: может, стоит и вам самому почаще делать такие же телефонные звонки тем, кого вы знаете, кого уважаете и кем восхищаетесь? Тем, о ком вы могли бы честно сказать что-то хорошее? Это, несомненно, поспособствует тому, чтобы день этих людей начался с самых прекрасных ощущений от жизни.

У меня есть хороший друг — тоже, как и я, спикер, причем очень перспективный. Однажды, став свидетелем того, как я произвожу такой звонок, он сказал мне: «Знаешь, и я так попробую сделать». Вечером, в ближайшую субботу, он позвонил своему другу, которого не видел уже несколько недель. И когда он начал разговаривать с ним по-мужски, без цветочков и бабочек, но говорить ему что-то действительно хорошее, человек на другом конце провода был так потрясен, так взволнован и воодушевлен, что они провели в беседе целых тридцать минут!

Мой друг сказал, что, положив трубку, он почувствовал себя взлетевшим выше воздушного змея. И поэтому теперь каждый субботний вечер кому-нибудь звонит..

Я глубоко уверен: вы можете иметь в жизни все, что хотите, если в достаточной степени помогаете другим людям получить то, чего хотят они. Но нужно понимать, что это лишь концепция. Что это философия, а не тактика. При рассуждениях вроде «Я собираюсь сделать это для вас, но ожидаю, что и вы сделаете что-то для меня» данная концепция не сработает.

Она будет эффективна как для того, кто делает звонок, так и для того, кто поднимает трубку, только тогда, когда все будет основываться на принципе хороших человеческих взаимоотношений. Как известно, потребность чувствовать свою значимость — одна из самых главных в нашей жизни. Не будет нужного посыла — и мы не сможем функционировать наилучшим образом. В этой книге постоянно обсуждается вопрос о том, какими мы видим сами себя. А также тот «телефонный звонок», входящий или исходящий, который позволяет нам чувствовать себя лучше. И все то, что повышает нашу самооценку.



Я глубоко уверен в этом: вы можете иметь в жизни все, что хотите, если в достаточной степени поможете другим людям получить то, чего хотят они.

ТРИ ВОРА

Так насколько важен ваш имидж? По мнению доктора Джойс Бразерс, то, как мы одеваемся, какую профессию выбираем, какого партнера находим и как ведем себя в нравственном отношении, непосредственно связано с нашим представлением о самих себе. Это действительно так: мы не можем действовать вразрез со своим «самовидением»...

В связи с этим мне хотелось бы рассказать о трех ворах (это реальные истории). Одного из них звали Эммануэль Нинджер. Действие происходило в 1887 году в небольшом продуктовом магазине. Мужчина лет шестидесяти, покупая немного зеленой репы, протянул продавщице 20-долларовую купюру. Пока она клала покупку в пакет, ее руки слегка увлажнились, и когда она взяла купюру, то заметила на руке следы краски. Женщина посмотрела на покупателя, который дал ей деньги, и узнала в нем Эммануэля Нинджера, своего соседа, хорошего друга и давнего клиента.

Она была озадачена. Конечно же, Эммануэль Нинджер никогда не всучил бы ей фальшивую 20-долларовую купюру. Нет! Ни за что! Поэтому она дала ему сдачу. Но

в 1887 году 20 долларов представляли собой значительную сумму, поэтому она решила сообщить об инциденте полиции. Прибыли двое полицейских, и каждый по-своему посмотрел на ситуацию. «Мэм, — сказал один из них, — я хотел бы иметь их тысячу!» А другой сказал: «Ну, если это все так здорово, то почему типографская краска с них слезает?» Профессиональный долг требовал от них получения ордера на обыск, что они и сделали. Обыскивая дом Нинджера, они ничего не нашли, пока не добрались до чердака и не обнаружили там все принадлежности, необходимые для подделки 20-долларовых купюр. Это были достаточно простые вещи: мольберт, несколько кистей, несколько баночек краски и немного бумаги. На самом деле Эммануэль Нинджер был очень талантливым художником. Тщательно, мазок за мазком, он рисовал эти 20-долларовые купюры.

Там же, на чердаке, полицейские нашли и три поддельных портрета. На аукционе они были проданы потом более чем за 16 тысяч долларов. Интересно то, что для подделки одного портрета стоимостью более чем 15 тысяч долларов Эммануэлю Нинджеру требовалось почти столько же времени, сколько и для того, чтобы нарисовать 20-долларовую купюру.

Эммануэль Нинджер, конечно же, был мошенником, но в действительности он обманывал прежде всего самого себя. Будучи талантливым художником, он мог бы радовать общество и наслаждаться собственной жизнью. Но он был вором и считал себя таковым — в этом нет никаких сомнений...

Второй вор — парень по имени Артур Бэрри. В ревушие 20-е годы прошлого века он воровал драгоценности,

но при этом был хорошим человеком. Он работал в районе Бостона и получил прозвище Джентльмен — Похититель Драгоценностей, поскольку орудовал только среди представителей высшего общества. И, собственно говоря, для этих людей было даже своего рода знаком чести, если их грабил Артур Бэрри. На светских раутах дамы порой интересовались друг у друга: «А к вам Артур Бэрри уже приходил?»

Но полиция, конечно же, к деятельности Артура Бэрри относилась несколько иначе. Стражи порядка устроили ловушку и, застав его на месте преступления, произвели три выстрела. Истекающий кровью вор заявил: «Я больше не буду этого делать». Что теперь было вовсе не удивительно...

Так или иначе, ему удалось бежать, и в течение нескольких лет Бэрри жил вне рамок закона, как свободный человек. Но одна ревнивая женщина сдала его полиции, и он провел много лет в федеральной тюрьме. После освобождения Бэрри сдержал свое обещание и не вернулся к прежней жизни похитителя драгоценностей. Он поселился в маленьком городке в Новой Англии и стал образцовым гражданином. Население избрало его командиром местной ветеранской организации, где он зарекомендовал себя просто замечательно.

Естественно, новость о том, что человек — в прошлом знаменитый похититель драгоценностей — возглавил ветеранскую организацию, не могла не распространиться и не заинтересовать любопытных журналистов. Когда они приехали к Артуру, чтобы взять интервью, один из них спросил: «Мистер Бэрри, вы обокрали очень много богатых людей. Но скажите, у кого вы украли больше всего?» Не колеблясь ни секунды, бывший вор ответил: «Человек,

у которого я украл больше всего, был Артур Бэрри. Я мог бы стать бароном на Уолл-стрит. Я мог бы стать очень успешным бизнесменом. Вместо этого я провел две трети своей жизни за решеткой».

Я верю, что люди созданы для свершений.

Я верю, что мы задуманы для успеха.

В нас от рождения заложены
семена величия.



И третий вор, о котором я хотел бы поговорить, — это мы сами. Я считаю, что любой мужчина — вор и любая женщина — воровка, если они не осознают заложенного в себе внутреннего потенциала. Я верю, что люди созданы для свершений. Я верю, что мы задуманы для успеха. В нас от рождения заложены семена величия. И если мы окажемся неспособными осознать собственный потенциал, то лишим себя, свои семьи и общество в целом радости от того, что могли бы сделать как люди.

Рассуждая в этом направлении, я не собираюсь говорить о развитии в себе какого-то раздутого супер-эго. Самомнение — странная болезнь. Ей страдают все, кроме тех, у кого оно действительно гипертрофировано.

ЗДРАВОО ПРИНЯТИЕ САМОГО СЕБЯ

А сейчас давайте поговорим о том, насколько важно здраво принимать самого себя.

ПРИРОЖДЕННЫЙ ЧЕМПИОН

Большинство ваших соседей никогда не увидят в вас вора. Они считают, что вы хороший человек. Они видят, что вы человек с характером. Они чувствуют, что вы не такой, как все. И все же (я буду говорить об этом снова и снова) пока вы не начнете осознавать собственный потенциал, действительно будете оставаться вором.

Что происходит, когда мы узнаем себя такими, какие мы есть, и признаем тот факт, что мы уникальны, что у нас есть способности, что у нас есть талант?

Одна из моих любимых правдивых историй связана с человеком по имени Виктор Серебряков. Теперь это, можно сказать, нарицательное имя! Но когда-то... Когда Виктору было около шестнадцати лет, один из его учителей сказал ему: «Витя, ты же тупица. Ты даже не сможешь закончить школу! И вообще, ты не добьешься ничего значимого в своей жизни. Так почему бы тебе прямо сейчас не бросить учебу, не получить профессию и не устроиться хоть на какую-нибудь работу? По крайней мере, тебе будет на что жить».

То есть авторитетный человек сказал: «Ты — полный ноль, ты ничего не значишь». Так же как поступили бы в таком случае очень многие люди, Виктор согласился с учителем и бросил школу. В течение следующих шестнадцати лет он был странником по жизни: служил в армии, брался за любую работу, какую ему предлагали. А затем Серебрякову как-то довелось сдавать тест на IQ, и результат оказался... 161!



Мы все делаем в соответствии с тем, какими видим себя.

Позвольте мне заметить, что до этого момента Виктор Серебряков вставал каждое утро, как тупица, одевался, как тупица, брился, как тупица, шел на работу, как тупица, и выполнял эту работу, как тупица. Мы все делаем в соответствии с тем, какими видим себя. Соответственно, и зарплату Серебрякову выдавали в окошке, где выдают зарплату именно тупицам.

Но однажды Виктор очутился в окружении, где никто с ним до этого не сталкивался, никто о нем абсолютно ничего не знал, — и открылось то, что в нем было заложено изначально. Ему сказали: «Ваш коэффициент интеллекта равен 161. Вы — гений».

Эти слова вызвали едва ли не мгновенные перемены. Теперь Серебряков начал вставать по утрам и одеваться, как гений, бриться, как гений, идти на работу, как гений, и выполнять эту работу, как гений. В результате он стал весьма преуспевающим бизнесменом и успешным писателем. Он возглавил международную организацию «Менса», членами которой могут быть люди с коэффициентом интеллекта, равным 140 и выше. Замечательные перемены с Виктором произошли тогда, когда он увидел себя таким, каким он действительно был.

Стоит задуматься, сколько гениев никогда не осознавали свою ценность...

Милдред Ньюман и доктор Бернارد Берковиц написали книгу под названием «Как стать лучшим другом самому себе». В ней, в числе прочих, задается вопрос: «Если мы не можем любить себя, где мы возьмем нашу любовь к кому-то еще?» Библия говорит: «Люби ближнего твоего, как самого себя», — и в этих словах заключается предположение, что на самом деле мы любим себя. А ведь

порой бывает совсем не так. По словам доктора Максвелла Мольца, цель всякой психотерапии — изменить представление пациента о самом себе.

Какую роль играет самооценка в нашей жизни? Институтом общественного мнения *Gallup* был проведен опрос, результаты которого обобщил бизнес-аналитик UPI [1] Леруа Поуп. Он считает, что чувство собственного достоинства не следует путать с эгоизмом.

В наибольшей степени мы можем говорить об эгоизме относительно преступников или людей с манией величия. А вот самооценка основана на позитивном отношении к миру и себе. Основным стандартом, положенным в основу опроса *Gallup*, послужила так называемая шкала самоуважения Розенберга, разработанная широко известным социологом доктором Морисом Розенбергом. В процессе ее создания люди должны были ответить на ряд вопросов, касающихся их отношения к самим себе.

Исследование показало, что высокой самооценкой могут похвастаться 37 процентов американцев. Только 37 процентов! Выяснился и еще один важный момент: люди с низкой самооценкой, как правило, страдают от большого физического и эмоционального напряжения и часто вынуждены брать отгулы, что определенно негативно влияет на эффективность их работы.

Но результаты опроса засвидетельствовали и еще одну важную вещь. Они выявили факторы, которые обычно способствовали развитию высокой самооценки. Это хорошие семейные отношения, устойчивые моральные стандарты, приверженность к той или иной религии, наличие близких друзей, финансовое благополучие, хобби и статус. Нам необходимо постоянно думать о том, что еще можно сделать для улучшения качества самооценки.

В июльском выпуске журнала *Psychologies Today* за 1986 год были опубликованы результаты опроса более пятисот школьников Вермонта, который провели психологи Мэри Эллиен Фишер и Гарольд Лихтенберг, чтобы оценить долгосрочные ожидания детей в отношении перечисленных жизненных факторов (см. врезку). Они протестировали учеников 4-х, 5-х и 6-х классов исходя из трех критериев: самооценка, популярность среди сверстников и ожидание успеха во взрослой жизни.

Развитию высокой самооценки обычно способствуют следующие факторы:

- хорошие семейные отношения,
- устойчивые моральные стандарты,
- приверженность к той или иной религии,
- наличие близких друзей, финансовое благополучие, хобби и статус.



Большинство детей высказали большие надежды на успех в будущем и вообще на взрослую жизнь. Совсем немногие ожидали неудач. Фишер и Лихтенберг утверждают, что независимо от возраста, пола или характера детей только уровень самооценки на данный момент влияет на их мировоззрение.

То есть какими вы видите себя сегодня, такова и ваша нынешняя деятельность. Но независимо от того, какими вы видите себя сейчас или в прошлом, вы определенно и решительно можете позитивно измениться. Даже если