

Федеральная целевая программа
«Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками
и их незаконному обороту на 2005-2009 годы»

А. Г. Грецов
Е. Г. Попова

Научись побеждать



Санкт-Петербург
2006

УДК 159. 922. 8

Грецов А. Г., Попова Е. Г. Научись побеждать. / Информационно-методические материалы для подростков. Под общей редакцией проф. Евсеева С. П. – СПб., СПбНИИ физической культуры, 2006., - 52 с.

Редактор – С. В. Кораблев

Художник – Т. А. Бедарева

В книге обсуждаются психологические факторы, позволяющие одерживать победу в ситуациях конкурентной борьбы, добиваться жизненного успеха, реализовывать поставленные перед собой цели.

Издание адресовано подросткам, будет интересно также родителям и работающим с молодежью специалистам.

© А. Г. Грецов, Е. Г. Попова, 2006

© Т. А. Бедарева – иллюстрации, 2006

© С. В. Кораблев – оформление, 2006

© СПбНИИ физической культуры, 2006

Кто-то добивается в своей жизни очень и очень многого: получает признание, делает отличную карьеру, неплохо зарабатывает. А кто-то, наоборот, ничего достигнуть не может, и все начинания, за которые он берется, заканчиваются провалом. От чего же это зависит? Чем люди, которые в жизни многого достигают, отличаются от неудачников? И как научиться быть тем, кому открыты пути к успеху, росту, развитию? Книга посвящена поиску ответов на эти непростые, но очень важные вопросы.

...Дети приходят в спортивную школу. Опытные тренеры смотрят на них, беседуют с ними, просят выполнить упражнения — выбирают самых способных и заинтересованных. Разумеется, они стремятся выбрать тех, из кого вырастут победители, чемпионы. И вот группы набраны, начинаются тренировки. Вроде, все (ну, почти все) дети способные и увлеченные, даже многоопытный тренерский глаз затруднится выбрать из них лучшего. Но в будущем кто-то из них вообще уйдет из спорта, кто-то станет спортсменом среднего уровня, кто-то членом сборной, а кто-то (быть может, лишь один из десятков тысяч) — и победителем Олимпиады! Хотя его товарищ, быть может, добьется практически таких же личных рекордов, но никогда не сумеет победить на сколько-нибудь крупных состязаниях, этому все время будут мешать какие-то нелепые случайности...

А в чем же, собственно говоря, разница между этими людьми? Конечно, очень важную роль играют и природные задатки, но далеко не все к ним сводится. Огромна и роль психологических факторов. Из того, у кого нет хорошего врожденного потенциала, победителя Олимпиады никогда не вырастишь, но ведь и из тех, у кого такой потенциал на высочайшем уровне, победителем становится далеко не каждый. Чего же им недостает?..

...Дети приходят в школу обычную. Учитель присматривается к ним и делает для себя выводы — кто способный,



а кто так себе, кто трудолюбивый, а кто лентяй. Успехи каждого в освоении школьной программы находят отражение в школьных отметках. Отчасти они свидетельствуют о способностях учеников, отчасти – о трудолюбии, отчасти – об отношении к конкретному предмету и учителю. Окружающие люди тоже зачастую делают выводы о будущем школьников по тому, как они учатся: отличник – значит далеко пойдет, двоечник – ну, что от него ждать...

А вот что в действительности будет с этими детьми дальше, когда они повзрослеют? Станут ли они достойными людьми, сделают ли хорошую карьеру, будут ли жить счастливо? Можно ли с уверенностью судить об этом по тому, как они учатся в школе? Оказывается, отнюдь нет. Один наш хороший знакомый стал тренером высшего уровня (его ученики дважды становились олимпийскими чемпионами), хотя сам был в детстве двоечником и жутким хулиганом, однажды даже чуть не попал в тюрьму. Другой же был отличником и мальчиком-паинькой, все окружающие ждали от него больших жизненных свершений. А вырос он неудачником и пьяницей, так ничего и не добился – ни в карьере, ни в личной жизни... В чем же была разница между этими людьми, почему один активно развивался, а второй, на первый взгляд куда более способный, взял да и «застрял», в какой-то момент стал не развиваться, а наоборот, деградировать?



Вопросы, вопросы... Большинство молодых людей, так или иначе, задумываются над ними. Ведь кому ж не хочется жить ярко, успешно, достигать поставленных целей, удовлетворять желания, научиться действовать так, чтобы получались все начинания? Вот только ответы находят не все... Наверно, не будет преувеличением сказать, что **люди делятся на победителей и проигравших**. Не только в конкретных ситуациях, но иной раз и по жизни в целом. У кого-то получается все (ну, почти все), за что бы он ни взялся, как будто жизненные обстоятельства все время складываются в его пользу. «Везунчик», «счастливчик» — говорят про такого. А другого как будто все время преследует некий злой рок. Даже если его дела на первый взгляд идут успешно, обязательно происходит какая-

нибудь нелепая случайность, которая перечеркивает все его усилия. И человек в очередной раз остается у разбитого корыта. Ничего у него не выходит, чем бы он не занялся, все обстоятельства, будто ополчаются против него. «Бьется, как рыба об лед!», «несчастливый человек» — скажут о нем.

Так чем же, собственно говоря, различаются эти люди: победители и проигравшие, счастливики и неудачники по жизни? Предлагаем задуматься вместе с нами о том, каковы ответы на этот вопрос. Мы не случайно употребили слово «ответы» во множественном числе – ведь ответить на такой вопрос каким-то единственно верным образом невозможно. Умение выходить победителем из различных ситуаций определяется многими факторами. Их-то мы и будем обсуждать.

Честно предупреждаем, что книга довольно сложная. Бессмысленно читать ее, чтобы просто развлечься или «убить время». Польза от нее будет при одном условии – если над ней обстоятельно думать, анализировать, сопоставлять прочитанное со своим поведением. Ведь речь здесь идет о серьезных вещах – о том, какие бывают стратегии выстраивания своей жизни и почему некоторые из них ведут к тому, что человек становится победителем, а другие – к тому, что он постоянно проигрывает. Понимание этого требует интеллектуальных усилий. Вот тебе, кстати, и первое правило: **победителем становится тот, кто имеет привычку думать!** Наблюдать за собой и за другими, затрачивать интеллектуальную энергию, чтобы понимать, какие действия самого себя и окружающих людей ведут к успеху, а какие – наоборот.

Кроме того, книга местами весьма жесткая и даже грубоватая, «кусачая». Но это тоже в порядке вещей, таков предмет, о котором идет речь. Ведь успех и достижения подразумевают не только победы и триумф, но и жесткую конкуренцию, борьбу, возможность проиграть. Ушибиться, и иной раз ой как больно! Так что если какие-то слова тебя «заденут», покажутся неприятными, необоснованно категоричными – не обижайся, а поразмышляй,



что все-таки за ними стоит, что побудило нас прибегнуть именно к таким выражениям. **Обида – это не чувство победителей...**



Значительная часть нашего разговора о победах и поражениях пойдет на примерах из области спорта. Ведь многие жизненные ситуации можно уподобить спортивному состязанию. Кто-то в них побеждает, а кто-то другой, естественно, проигрывает. Выигрыш одного означает проигрыш остальных. Примеры? Да сколько угодно! Вот несколько самых типичных ситуаций такого рода:

Поступление на учебу. Будь то вуз, колледж, спортивная секция или даже просто престижная общеобразовательная школа, ты столкнешься с ситуацией конкурсного отбора. То есть желающих учиться будет больше, чем тех, кто в конечном итоге осуществит свое желание. Что значит, к примеру, фраза «конкурс 3 человека на место»? Она означает, что осуществит свое желание учиться в этом месте лишь один претендент из каждых трех. А ведь 3 человека на место – конкурс не такой уж высокий, он бывает и 5, и 10 человек! Один достигнет успеха, остальным же, как бы это ни было для них прискорбно, придется подыскивать для себя другое место. Это произойдет, что называется, по определению, даже если все без исключения претенденты очень способные. Ведь это ситуация соревнования, а в нем все победителями быть не могут. Можно, конечно, поступить учиться и туда, где никакого соревнования не будет, желающих будет и так меньше, чем свободных мест. Вот только сам подумай, лучше ли это будет место для обучения... (Хотя на самом-то деле важнее не место, где ты учишься, а то, как ты это делаешь).



Устройство на работу. Престижных, интересных и высокооплачиваемых рабочих мест всегда меньше, чем желающих их занять. Когда появляется свободное место такого рода, работодатель начинает различными путями искать того, кто его займет – подает объявления в газеты и журналы, размещает информацию на специальных сайтах в Интернете, спрашивает друзей и знакомых, нет ли у них на примете нужного человека, обращается в агентства по подбору персонала – специальные органи-

зации, занимающиеся подбором работников. Если это действительно хорошее рабочее место, то недостатка в желающих его занять нет, через непродолжительное время они буквально выстраиваются в очередь. И тут-то начинается жесткий отбор: сначала анализируются резюме кандидатов (сведения об их образовании, опыте работы, знании иностранных языков и т. п.) и больше половины желающих «отсеиваются» уже на этой стадии. Потом соревнование продолжается: те, кто прошел жесткий предварительный отбор, приглашаются на личное собеседование, выполнят различные тестовые задания. Кто-то один в итоге получит желаемую работу, остальные отправятся в дальнейшие поиски.

Установление личных отношений с другом/подругой. Как ни странно это звучит, такая ситуация тоже часто напоминает соревнование. Ведь у красивого, привлекательного, популярного (а зачем тебе другие?!) молодого человека (или девушки) всегда много возможностей для общения. Есть выбор, с кем развивать и поддерживать отношения. Почему же, собственно говоря, этот человек должен остановить свой выбор именно на тебе? Только потому, что поймет, что ты для него – лучший или лучшая. Как только он в этом разубедится – начнет искать себе другую пассию. Что, кстати говоря, вполне естественно. Можно, конечно, переживать по этому поводу, ревновать, сетовать на несовершенство мира и ждать влюбленного в тебя Принца на белом коне (или свою прекрасную Принцессу). Но конструктивнее другое поведение – относиться к конкуренции за внимание своего избранника как к естественному и нормальному явлению, и вести себя таким образом, чтобы выглядеть в его глазах лучшим вариантом. То есть выходить победителем в соревновании за его внимание и любовь.

Так или иначе, **многие жизненные ситуации напоминают спортивное состязание, где победа одного автоматически означает проигрыш других.** Вернее, это даже не жизнь похожа на спорт, а как раз спорт «срисован» с жизни – он в ярком, сконцентрированном виде отражает жизненные ситуации борьбы, конкуренции с соперниками и сотрудничества с друзьями – членами своей ко-



манды. Но, как бы то ни было, сходство велико, и ситуации, когда человек вынужден бороться за победу и успех, встречаются отнюдь не только в спортивных состязаниях.

К чему все эти околоспортивные рассуждения? Нам бы хотелось, чтобы ты вынес из них несколько простых истин:

□ **За жизненный успех нужно бороться – так же, как и за спортивную победу.** Но борьба еще не означает, что тебя окружают враги. Да, в некоторых ситуациях окружающие – это твои конкуренты (да, кстати, задумайся, а смог бы спортсмен самореализоваться, будь ему не с кем конкурировать?). Но чаще близкие люди – это, образно говоря, игроки одной команды с тобой.



□ **Для победы нужно тренироваться** – совершенствовать свои возможности, учиться преодолевать затруднения. Умение преодолевать трудности носит, говоря научным языком, неспецифический характер. Это значит, что мы тренируемся преодолевать нагрузку как таковую, а не только конкретные ее виды. Например, учимся преодолевать спортивную нагрузку в процессе тренировок – значит, автоматически возрастают и наши возможности преодолевать ее в других жизненных ситуациях.

□ **Чтобы побеждать, подготовленным быть необходимо, но не достаточно.** Нужно еще много чего, и в первую очередь – понимание, что приближает нас к победе, а что от нее отдаляет... Следующая глава как раз и посвящена обсуждению того, что именно для этого требуется.

Побеждает тот, кто желает победить!

Как это ни банально, на первое место следует поставить утверждение — **«Тот, кто желает победить!»** Ведь многие люди просто-напросто не стремятся к победам. Да и вообще они не воспринимают жизнь как поле для состязаний, стараются избегать тех ситуаций, где возникает конкуренция. **Не всем это надо – побеждать.**

Вот, например, рассказ одного человека, в прошлом спортсмена, а ныне – преуспевающего бизнесмена:

«В молодости я был очень амбициозным, рвался к победе. И неудивительно, ведь я был спортсменом. Определенных успехов я на этом поприще достиг, стал чемпионом города. Но мне-то этого было мало, я хотел оказаться выше! Но, увы, моя спортивная карьера подошла к завершению быстрее, чем я воплотил эти мечты... Дальше было получение тренерской профессии, успешная подготовка сборной команды, а потом – основание и развитие собственного бизнеса. Я упорно работал, все время шел вверх, накапливал жизненный и профессиональный опыт.

Теперь я, благодаря этому опыту, совершенно точно знаю, как можно подниматься вверх и дальше. Вот только теперь я уже и не очень хочу продолжать карьерный рост...

Я понял, что меня делают счастливым совсем другие вещи. Например, я очень люблю отдыхать на даче, ловить рыбу и собирать грибы. И победа над особо крупной рыбиной, которую мне удалось выудить, радует меня куда больше, чем заключение очередной успешной сделки. Да, я продолжаю работать, достойно зарабатываю и считаю, что я достиг жизненного успеха. Предлагали мне и другие интересные варианты карьеры – например, возглавить крупную фирму. Но я сам отказался – слишком уж хлопотное это дело, а мне важнее спокойствие и возможность посвящать каждые выходные отдыху на природе...»



Лет 10 — 20 назад, когда у этого человека еще были амбиции и желание рваться к дальнейшим победам, наша книга, наверное, помогла бы ему. А теперь, прочитав подготовленную к печати рукопись, он сказал: «Ну что ж, если мой жизненный опыт окажется для кого-то полезным — буду рад! Но сам я уже не воспринимаю жизнь как то место, где непременно нужно соревноваться. Иной раз лучше не состязаться, а просто спокойно жить и радоваться...»

Кроме того, **почти любая победа связана с некоторыми психологическими «издержками»:**

□ Когда ты достигаешь большего, чем окружающие, в результате у тебя могут ухудшиться отношения с теми, кого ты обогнал. Зависть, что ж поделаешь...

□ Чем крупнее твои победы, тем тяжелее воспринимаются поражения. Как гласит народная мудрость, «чем выше залезть, тем большее оттуда падать».

...Так нужно ли бороться за победы? Окончательный ответ на этот вопрос связан с жизненными ценностями человека: с тем, что он считает лично для себя самым значимым. **Побеждает, как правило, тот, кто считает это важным для себя.** Тот, кто стремится бороться и достигать успеха. Хотя другие люди, которым все это не так важно, вполне могут обойтись и без побед. Будучи, кстати, не менее счастливыми.

Побеждает тот, кто занимается тем, к чему у него высокие способности

Способности — это предпосылки, которые позволяют осваивать что-либо эффективно и с относительно небольшими трудозатратами, достигать в деле высоких результатов. В принципе, успеха можно достигнуть и в том, к чему твои способности не очень высоки, но на это при-



дется потратить очень много времени и труда. Да и твой успех будет не очень крупным. Так, если ты будешь заниматься тем видом спорта, к которому не очень способен, то перворазрядником или даже мастером спорта после долгих и упорных тренировок стать сможешь, а вот олимпийцем – увы, никогда. Высокого успеха достигает тот, кому удастся «нащупать», к чему его способности наиболее высоки, и вкладывать усилия именно в это.

Вот **признаки способностей**, позволяющие с достаточной степенью вероятности судить, каковы твои возможности для достижения выдающихся успехов в том или ином деле:

Признаки способностей

□ Когда начинаешь осваивать это дело, оно получается просто, ты можешь научиться ему с относительно небольшими затратами времени и труда, проще, чем большинство других людей. Иной раз кажется, что ты все это уже знаешь и умеешь, и надо не заново учиться, а только немножко напомнить себе, как же это делается.

□ Ты можешь выполнять одни и те же действия разными способами, а не только так, как научили. Это касается самых разных действий, будь то спортивные упражнения, решения математических задач или способы вырезания узоров по дереву. Если легко удается делать нечто разными способами – можно предположить, что именно к этому у тебя хорошие способности.

□ Сформированные навыки легко переносятся на другие виды деятельности, в чем-то похожие на ту, что уже освоена. Так, человек с хорошими двигательными способностями, умея кататься на обычных коньках, без проблем поедет и на роликовых. А, овладев скейтом, он очень быстро без проблем научится кататься на сноуборде и даже заниматься серфингом (плавучая доска, на которой катаются по волнам).

В спорте ответственность за то, чтобы разглядеть способности, лежит больше на тренерах, которые отбирают та-

лантливых детей в тот или иной вид спорта. Ведь чтобы преуспеть в большинстве видов спорта, начинать профессионально заниматься ими надо очень рано (так, в гимнастике – в возрасте 4 — 5 лет). Сам ребенок в этом возрасте вряд ли сможет понять, к чему он наиболее способен, разглядеть его дарование и «наставить на путь истинный» — миссия тренера. Опытные тренеры, кстати, судят о способностях не столько по тому, что может выполнить пришедший к ним человек (ведь неизвестно, сколько он потратил усилий на достижение этого), сколько по тому, хорошо ли его результаты растут под воздействием тренировочной нагрузки.

Когда молодой человек выбирает профессию или специальность, по которой планирует получать образование – опытного наставника рядом может и не оказаться. Да и нет смысла стремиться переложить ответственность за выбор своего жизненного пути на другого человека, пусть ведь твой... Задумываться о своих способностях можно и нужно самому. Чем точнее ты «нащупаешь» их и будешь заниматься тем, чему они соответствуют, тем больше шансов, что ты достигнешь успехов в том, за что будешь браться.

«Победители по жизни» — это люди, которые занимаются «своим делом»: тем, чему соответствуют их способности.

Вообще-то если ты человек не амбициозный, и тебя вполне устраивает средний уровень достижений, то способности можно вообще не принимать в расчет. Для среднего уровня достижений вполне достаточно желания и трудолюбия. Спортсмена-второразрядника можно вырастить из любого здорового ребенка по абсолютно любому (!) виду спорта, каким тот только пожелает заняться. А олимпийца – разумеется, нет. Так что если тебя устраивает уровень «второразрядника» (не только в спорте, но и в любой другой области жизни) – о способностях можешь не беспокоиться, ты им все равно станешь, если приложишь достаточные старания. А вот если претендуешь на «олимпийский» уровень – без учета способностей обойтись невозможно.



Побеждает тот, кто умеет верно расставить приоритеты, сосредоточить силы на самом важном

Еще в начале прошлого века специалисты, изучавшие производительность труда, установили весьма примечательный факт. Оказалось, что работающий человек, в среднем, достигает 80% результата, затрачивая на это всего 20% времени и усилий. А оставшиеся 80% времени тратятся на достижение лишь 20% результата... Подобное соотношение имеет место не только в работе, но и в других областях жизни. Действительно важных дел у нас не так уж и много, в среднем это лишь одно дело из каждых пяти, за которые мы беремся. Но именно они, в конечном итоге, и определяют большую часть достигаемых нами успехов. Их-то и нужно делать в первую очередь! От всего остального, по большому счету, можно отказаться вообще или отложить это на более сподручное время, потери будут невелики. **К 4/5 наших успехов приводит 1/5 часть усилий.**

Проблема состоит в том, чтобы самому для себя понять, какие именно дела относятся к той 1/5 части, которая определяет 4/5 твоих успехов... А также в том, чтобы волевым усилием сконцентрировать свои силы на самом важном и отказаться от остального.

Рекомендации, позволяющие определить, какие дела имеет смысл отнести к наиболее важным, а какие нет:

□ **«Взгляд из будущего».** Прояви воображение: представь себе, что прошел один год, и ты вспоминаешь про каждое из дел, стоящих перед тобой сегодня. Что именно ты вспомнишь, да и вспомнишь ли вообще? Могут ли результаты этого дела повлиять на то, как будет складываться твоя жизнь через год? Если ответ «нет», то смело относись это занятие к числу тех 80%, от которых можно без особого ущерба отказаться.

□ **«Самое худшее».** Представь себе, что ты отказался от какого-либо дела, вообще не стал его выполнять. К ка-



Рекомендации

ким последствиям это приведет? Что самое худшее в результате может произойти с тобой и с теми, кто еще имеет отношение к этому делу? Если ни твоя жизнь, ни жизнь окружающих в итоге не ухудшится, значит, не так уж это дело и важно, как может показаться на первый взгляд, и вполне возможно от него отказаться.

А что означает ситуация, когда вдруг выясняешь, что если подумать о своих делах таким образом, то важных среди них нет вообще, отказаться можно от любого? Следует ли из этого, что можно вообще прекратить выполнять их, стать бездельником? Давай порассуждаем на сей счет. Вообще-то если в твоей жизни представлены только те занятия, которые, по большому счету, неважные и от которых легко можно отказаться – значит, дела твои не столь уж хороши. Ведь это говорит о том, что ты не работаешь на собственную перспективу, а решаешь только какие-то сиюминутные проблемы, о которых через год даже и не вспомнишь. Да и проблемы эти мелочные, раз их можно не решать, все равно ничего от этого принципиально не изменится. То есть ты погряз в каждодневной рутине.

Однако выходить из этого состояния, вообще отказываясь от всех дел – вариант тоже плохой. **Ведь любое занятие, будь оно важным или нет, все равно тренирует тебя,** развивает твоё тело и/или ум, заставляет проявлять активность. Даже если не очень важны его результаты, важен сам процесс. К любой деятельности можно относиться как к тренировке, полю для расширения своих возможностей. Но если хочешь научиться быть победителем – значит, берись за важные дела, ищи их для себя. Такие дела, о которых вспомнишь и через год, и через пять, и которые позволят реально сделать твою жизнь лучше. А когда найдешь – концентрируй по максимуму усилия именно на них, пусть даже ради этого придется отказаться от чего-то другого, менее важного.

В первую очередь берись за важные дела.

И еще: **нельзя обо всех делах судить только по их важности или неважности.** Ведь бывает, что-то явно не попадает в 20% наиболее важных дел, но зато нравится тебе, приносит искреннее удовольствие (например, про-

смотр телепередач, игры на компьютере и т. п.). Как бы ты ни горел желанием достигнуть успехов и распорядиться своим временем с максимальной пользой для этого, полностью отказываться от подобных занятий в любом случае не стоит. Но тратить на них целесообразно не все время, а лишь 20-30%.

Побеждает тот, кто увлечен выполняемой деятельностью самой по себе

Тот, кто увлечен выполняемой деятельностью самой по себе, не гоняется за внешними успехами. Человек может заниматься деятельностью, руководствуясь совершенно разными побуждениями. Кто-то (и таких большинство) занимается делами, чтобы достигнуть с их помощью чего-то. Например, заработать деньги или повысить свой статус в глазах других людей. Но сама по себе деятельность при этом может быть неинтересной. Например, человек рассуждает так: «Мне давным-давно надоело тренироваться, но я все равно заставляю себя делать это – ведь я хочу быть победителем». Или так: «Учиться мне неинтересно, но я должен делать это, чтобы иметь возможность поступить в институт, получить высшее образование, иметь возможность хорошо зарабатывать».

Многие люди так же относятся и к своей работе: я делаю нечто, само по себе для меня неинтересное, для того, чтобы получить за это деньги (нужные мне для чего-то другого, не имеющего ни малейшего отношения к моей работе). То есть я отдаю часть времени и сил, вычеркиваю их из своей жизни в ответ на заработок. Когда человек рассуждает подобным образом, ему не принципиально важно, чем именно заниматься на работе. Если представится возможность тратить меньше усилий и получать более высокое вознаграждение, человек ею с радостью воспользуется.

Такая жизненная позиция очень распространена, она вполне имеет право на существование и позволяет жить



неплохо. Но – на среднем уровне. Победителями такие люди обычно не становятся. Ведь при прочих равных условиях они действуют менее результативно, чем те, кто увлечен непосредственно тем, что он делает, а деньги или статус для него – не цель, а лишь побочный продукт труда. Ведь когда человек занимается тем, к чему у него понастоящему лежит душа, он оказывается в состоянии, которое в психологии называется «состояние потока». **Когда человек полностью захвачен тем, что он делает, он почти не чувствует усталости** и в итоге достигает куда больших результатов, чем тот, кто заставляет себя работать волевым усилием.

Приведем в качестве примера рассказ успешного тренера, вполне состоявшегося в своей профессии:

«После школы я поступил в один престижный технический институт. Мне это было непросто, ведь в школе я учился так себе. Но родители очень хотели видеть меня студентом именно этого института, да и сам я хотел быть «крутым» — собрал силы, подготовился, поступил. Стал учиться – ничего, нормально получалось, но было мне скучновато, неинтересно. А потом, после первого курса, пошел на практику, на завод. Вроде, и условия там хорошие, и зарплата, и престиж, и перспективы сделать неплохую карьеру. Но мне такая работа была совершенно неинтересна! Я с ужасом подумал, что всю жизнь так и проработаю с этими железками... А мне хотелось – с живыми людьми. И тогда я совершил поступок, который не понял никто из окружающих – я ушел из этого института и поступил в педагогический. Гораздо менее престижный, зато на ту специальность, которая мне действительно была интересна. И ни разу в дальнейшей жизни не пожалел об этом поступке...»

Этот человек сделал выбор в пользу своего собственного интереса, а не престижности или модности специальности. И, очевидно, не прогадал. Впрочем, ему помогло то, что его интерес совпадал с потребностями общества, по полученной специальности тренера вполне можно было найти неплохую работу (хотя оплачиваемую и не столь высоко, как могло бы быть в первоначальном ва-



рианте). Но зато он получил возможность заниматься своим любимым делом. И не только любимым, но, что не менее важно, еще и тем, к которому у него были неплохие способности. И, преуспев в этом деле, получил возможность и для карьерного роста, и для достойных заработков. Хотя, конечно, и не сразу.

Но, увы, далеко не все люди, которые решают заниматься не нужным и перспективным, а своим любимым делом, в итоге преуспевают. Много и прямо противоположных примеров. Одна наша знакомая, имеющая хорошее музыкальное образование, вдруг поняла, что учить детей хоровому пению и давать частные уроки музыки ей неинтересно (а там были перспективы карьерного роста и материального благополучия), все бросила и пошла делать массаж (без специального медицинского образования, без опыта работы, так просто — «нравится же!»). В результате после не слишком удачных экспериментов у нее совсем нет клиентуры (а значит и заработка), зато есть воспаленные от непомерных нагрузок суставы рук и обида на весь свет за свою неустроенность. В чем же причина?

□ Дело должно быть таким, чтобы его результаты были бы нужны окружающим. Как правило, любое занятие можно при желании организовать так, чтобы в результате получалось нечто полезное для других людей. Но бывают ведь, хотя и реже, и такие любимые дела, которые, каким боком их ни поверни, оказываются никому не нужными, а даже вредными. Примерно как во «Вредных советах» Григория Остера: «Если вы еще нетвердо в жизни выбрали дорогу и не знаете, с чего бы трудовой свой путь начать – бейте лампочки в подъездах, это очень интересно, люди скажут вам спасибо, вы поможете народу электричество беречь».

□ Если хочешь сделать любимое дело своей профессией – значит, нужно овладеть им на высоком уровне профессионализма, а не просто как любитель. Как минимум, получить соответствующее образование. Тот, кто учится в вузе или колледже чему-то одному (тому, например, что

Дело должно быть таким, чтобы его результаты были бы нужны окружающим.

Если хочешь сделать любимое дело своей профессией – овладей им на высоком уровне профессионализма.

считается более модным и престижным), а заниматься планирует другим, находится в заведомо проигрышном положении по сравнению с теми, кто и учится тому, чему планирует посвятить жизнь. Конкуренцию ему не выдержать.



Побеждает тот, кто привык задумываться над собственными действиями и над тем, к чему они ведут

Быть может, слишком уж банально это звучит... «Семь раз отмерь – один отрежь» — гласит известная каждому еще из начальной школы пословица. И тем более странно, что очень многие люди, даже вполне взрослые, этого не делают!

Почему же так происходит?

□ Во-первых, некоторые люди мыслят весьма ограниченно (чтобы никого не обижать, выразимся по-научному: они находятся на стадии дооперационального интеллекта). Они живут лишь настоящим моментом и в принципе не умеют осознавать последствия своих действий. Но это, очевидно, не про тебя – иначе ты бы не дочитал книжку до этого места.

□ Во-вторых, зачастую осознание возможных последствий своих действий оказывается для человека слишком неприятным, болезненным, он просто не хочет об этом думать.

□ В-третьих, некоторые люди предпочитают жить по принципу «после нас хоть потоп»: если что-то захотелось, так нужно сделать это сразу же, а коль скоро придется «расхлебывать» последствия – это ж будет когда-нибудь потом, там и разберемся...

Вообще, нужно запомнить одну простую истину: **ни одно наше действие не остается без последствий.** каждо-

му воздается по делам его. Другой вопрос, мы сами часто не догадываемся, какими окажутся эти последствия, как именно они дадут о себе знать и когда – сразу или где-то в отдаленном будущем. Приведем пару примеров из литературы. Петруша Гринев, главный герой пушкинской «Капитанской дочки», подарил заячий тулуп какому-то бродяге, который впоследствии оказался Емельяном Пугачевым и, вспомнив о былой любезности, сохранил жизнь Петруше и его невесте. Еще один пример: Марк Твен, «Принц и нищий». Два мальчика, как две капли воды похожие друг на друга, волею судьбы живут на разных «полюсах» жизненных условий и отношений к себе. Но когда они случайно оказываются каждый на месте своего двойника, разворачивающиеся события заставляют все переосмыслить и начать предвидеть последствия своих поступков. По этому поводу есть много мудрых пословиц: «Не рой яму другому — сам в нее попадешь», «Как аукнется, так и откликнется», «Что посеешь, то и пожнешь», «Не плюй в колодец — пригодится воды напиться».

Стоит стремиться к тому, чтобы как можно больше людей, пусть даже незнакомых, могли вспомнить о тебе с благодарностью, а таких, которые держат на тебя злость, было как можно меньше. Нет, мы не будем объяснять это ссылками на то, что «все совершенное добро и зло к нам вернется» (хотя это, наверное, действительно так), а скажем проще. Жизнь наверняка не раз сведет тебя с людьми, которым ты в свое время помог или, наоборот, напакостил. И очень даже возможно, что от кого-то из них будет зависеть твоя судьба. Вот и думай сам, как они отнесутся к тебе...

Стремись к тому, чтобы как можно больше людей могли вспомнить о тебе с благодарностью.

Побеждает тот, кто играет по правилам

Наверняка ты хотя бы в общих чертах знаешь правила игры в шахматы. Руководствуясь ими, в этой игре можно

победить соперника, а можно и проиграть. А теперь представь себе, что игрок, увидев, что мат ему неизбежен, поведет себя примерно как Остап Бендер в произведении «Двенадцать стульев»: сгрэбет с доски фигуры и запустит ими в лицо сопернику. А потом, если тот начнет возмущаться, огреет его по темени шахматной доской. Соперник повержен, спору нет... Вот только можно ли будет назвать это победой? Наверяд ли. Скорее, такому игроку светит не медаль, а пожизненная дисквалификация. Всякая игра подразумевает свои правила, и побеждает лишь тот, кто их соблюдает.



«Войнушка» - тоже игра по правилам.

Этот пример с драчливым шахматистом весьма реалистично отражает то, что происходит и во многих других жизненных ситуациях. Практически любое взаимодействие людей подчиняется определенным правилам. Иногда они сформулированы явно, как правила спортивных состязаний или дорожного движения. Соревнуешься или двигаешься по дороге – значит, обязан их соблюдать, иначе тебя накажут. Но бывает, правила и не сформулированы явно, а заданы обычаями, традициями. Как себя вести, общаясь с тем или иным человеком, как одеваться на дружескую вечеринку, а как на собеседование при устройстве на работу, какими словами и каким подарком сопроводить объяснение в любви... По этим и многим другим поводам существует множество неписаных правил, которые, к тому же, могут сильно различаться в зависимости от того, каков твой круг общения. Но если хочешь добиваться успеха, соблюдать их все равно нужно. Наверное, ты слышал пословицу «В чужой монастырь со своим уставом не ходят». Она как раз про это...

Приведем цитату из «Маленького принца» С. Экзюпери, наглядно иллюстрирующую это утверждение на примере того, как меняется отношение к человеку в зависимости от соответствия его одежды той, что принята в определенном обществе.

«...Маленький принц прилетел с планетки, которая называется астероид Б-612. Этот астероид был замечен в телескоп лишь один раз, в 1909 году, одним ту-

рецким астрономом. Астроном доложил тогда о своем замечательном открытии на Международном астрономическом конгрессе. Но никто ему не поверил, а все потому, что он был одет по-турецки. Уж такой народ эти взрослые!

К счастью для репутации астероида Б-612, правитель Турции велел своим подданным под страхом смерти носить европейское платье. В 1920 году тот астроном снова доложил о своем открытии. На этот раз он был одет по последней моде – и все с ним согласились».

Так и происходит... Человек может быть очень талантливым, выступать с прекрасными начинаниями, но если он нарушит гласные или негласные правила поведения, принятые там, где он находится – его не услышат, отвергнут.

Возможно, читатели захотят поспорить с утверждением «Побеждает тот, кто играет по правилам». И приведут много спортивных примеров, когда все было наоборот – побеждал как раз тот, кто нарушал правила, а судья этого не замечал (или делал вид, что не замечал). Так, знаменитый аргентинский футболист Диего Марадона на чемпионате мира 1986 года забил решающий мяч рукой, перекрыв тем самым англичанам дорогу в финал. Судья засчитал этот гол. После матча в ответ на вопросы журналистов Марадона сказал: «Если рука и была, то это была рука Бога!»

Как же относиться к подобным ситуациям?

□ Во-первых, отдавать себе отчет, **что правила, предопределяющие нашу жизнь, не сводятся к тому, что сформулировано явно.** То, что в приведенном примере Марадона мог позволить себе игру рукой, а судья простил – это, видимо, тоже было проявлением какого-то «неписаного правила», позволившего знаменитому футболисту именно в той ситуации повести себя подобным образом. Окажись на его месте кто-то другой, или будь то иная ситуация – этого бы не простили. И нам с тобой вряд ли простят...



□ Во-вторых, не совсем честный выигрыш (скажем так, не чистый), навсегда ложится тенью на его обладателя. Вот, например, нашумевший случай на Олимпиаде в Афинах в 2004 году. Гимнасту Алексею Немову не удалось тогда завоевать медали в финальных соревнованиях на перекладине, хотя он выполнил самую сложную комбинацию и покорила своим мастерством зрителей (в гимнастике судейство во многом субъективное, и судьба, вполне возможно, могли «сыграть не по правилам»). Когда зрители увидели несправедливую, по их мнению, оценку, они в течение 20 минут выражали свое негодование, пока вышедший на помост Немов сам не попросил их успокоиться, чтобы дать возможность остальным участникам продолжить соревнования. Да, в тот вечер Алексей не получил олимпийской медали. Но кто рискнет назвать его в этой ситуации проигравшим?!

А вот рассказ мастера спорта международного класса по плаванию: «Когда мне было 14 лет, я впервые участвовал в крупных российских соревнованиях и выиграл свою дистанцию. Я точно коснулся бортика первым, это видели многие. Но победу отдали другому пловцу, судья-секундометрист был представителем его города и откровенно подсудил. Спорить было бесполезно. Моего тренера со мной не было. Представитель команды не стал раздувать конфликта, потому что в той ситуации могли пострадать другие члены команды. Конечно, мне было обидно. Но этот опыт «вынужденного» поражения я очень ценю, он мне показал, что не все зависит только от меня. А когда я приехал домой, то мой тренер меня похвалил за победу! Но сказал, что **уж если выигрываешь, то делать это нужно с таким преимуществом, чтобы никому не пришлось в голову отдать победу другому.** На следующих соревнованиях я победил».

Если выигрываешь, то делай это с таким преимуществом, чтобы никому не пришлось в голову отдать победу другому.

Хочется обратить твое внимание на то, что очень важно, как после победы или проигрыша «не по правилам» события будут разворачиваться дальше, как человек использует то, что ему пришлось пережить. Герой из приведенного примера не «опустил руки», а приобрел опыт, по-

казавший, что не все зависит только от самого себя. Научился не взращивать в себе «негатив», когда вмешиваются обстоятельства, с которыми невозможно бороться, а быть оптимистом. **Проигрыш — это урок жизни. А за обучение приходится платить — это нормально.**

Завершая разговор о победах и игре по правилам, процитируем несколько афоризмов.

**«Победителям иногда приходится долго расхлебывать плоды своей победы»
(Э. Севрус).**

**«Некоторые поражения более триумфальны, чем победы»
(М. Монтень).**

**«Самая лучшая победа для человека — покорить себя самого: быть же покоренным собою постыднее и ниже всего»
(Платон).**

Побеждает тот, кто не портит себе жизнь, собственноручно создавая проблемы

Существует много простых и, главное, абсолютно надежных способов испортить себе жизнь, «поставить крест» на будущих победах. Можно, скажем, «вылететь» из спортивной команды, поссорившись по пустяковому поводу с тренером. Или оказаться пожизненно дисквалифицированным, применив допинг. Лишиться возможности обучаться в институте, разозлив преподавателя своим поведением на лекции. Взять банковский кредит, вложить его в сомнительный бизнес (типа «игры» на валютном рынке), разориться и потерять все имущество. Ввязаться в пьяную драку, нанести там кому-нибудь тяжкое телесное повреждение и сесть в тюрьму (или самому получить это телесное повреждение, остаться на всю жизнь инвалидом). «Уйти» от мелких бытовых неурядиц



с помощью наркотиков, впав в зависимость от них и вскоре превратиться в больного дегенерата (другого пути у наркоманов, не желающих лечиться, увы, нет). Подобных примеров можно приводить очень много... Результат всегда один – человек фактически «роет сам себе могилу», получая огромные проблемы по ничтожным поводам.

Обратите внимание

Чаще всего люди сами себе создают или обостряют проблемы в таких сферах:

- Межличностные конфликты.
- Конфликты с законом.
- Финансовые авантюры.
- Здоровье.

Хорошая привычка: задумываться о последствиях любых своих действий.

О чем нужно помнить, чтобы не попадать в такие ситуации, когда твои проблемы начинают расти как снежный ком? Наверно, **главное — взять в привычку задумываться о последствиях того, что ты делаешь.** Если не знаешь, какие могут быть последствия – так спроси у знающих людей или соверши другие действия, позволяющие это выяснить. Так, иной раз весьма полезно почитать учебник по ОБЖ, а также Уголовный кодекс – про последствия многих неумных действий там написано весьма доходчиво.

А еще следует избегать мечтаний о халяве и совершения тех действий, которые якобы позволяют ее добиться. «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке» — поговорка настолько известная, что цитировать ее в очередной раз даже несколько нелепо. Однако делать это приходится – мы слишком хорошо знаем, как часто молодые (и не только молодые) люди ее забывают. И совершают множество глупостей типа охоты за «Джекпотом» (крупным, но о-о-очень редким, считай почти нереальным, призом в казино или на игровых автоматах) или устройства на работу по объявлениям типа «Доход от 1000 УЕ, образование и опыт не важны». А бывает и хуже – например, кому-то предложили неплохо заплатить за то, что он всего-навсего доставит небольшой пакетик

по определенному адресу. Человек с радостью ухватился за эту возможность «заработать», но вот беда – вместо адресата напоролся на милицейскую засаду, а в пакете оказался наркотик. О последствиях рассказывать не будем, сам можешь догадаться. Ситуация, кстати, вполне реальная и, увы, по милицейским сводкам не столь уж редкая...

Довольно часто **человек создает себе новые проблемы, неподходящими способами пытаясь решить старые**. Есть такая юридическая формулировка: «Совершение уголовного преступления с целью сокрытия административного». Например, попался человек на какой-нибудь мелкой провинности, за которую максимальное наказание – штраф 100 рублей, но, чтобы избежать задержания, стал драться с милиционером, нанес тому опасную травму и... отправился в тюрьму лет на 10 — 15! (Если не веришь, что за это так строго наказывают – прочитай статьи 317 и 318 Уголовного кодекса РФ). Примерно такая же ситуация возникает, если кто-то пытается «уйти от проблемы» с помощью наркотика. Быстро формируется зависимость, и возникают сложности куда более серьезные, чем те, которых человек пытался таким образом избежать (да и исходные проблемы, кстати, при этом никуда не исчезают).

Впрочем, бывает, что проблемы возникают из-за того, что человек делает что-то в принципе положительное (например, занимается спортом), но связанное с риском. И вдруг этот элемент риска воплощается в реальную проблему (скажем, спортсмен получает травму). Следует ли из этого, что нужно вообще отказаться от тех действий, которые связаны с риском? Наверное, нет. Мы ни в коей мере не отговариваем тебя от риска и не призываем сделать свою жизнь максимально безопасной – ведь это одновременно означало бы сделать ее весьма скучной, неинтересной. Не зря же говорят: «Риск – дело благородное». Вот только этот риск должен быть разумным и оправданным!

Пытаясь «уйти от проблемы» с помощью наркотика, человек попадает в ситуацию куда более серьезную, чем первоначальная. Причем исходная проблема никуда не исчезает.

Риск – дело благородное... но только если он разумен и оправдан!

Побеждает тот, кто гибко меняет поведение в зависимости от обстоятельств

Не стоит биться о закрытую дверь, если она открывается на себя.

Когда про человека говорят, что он упорный, — это звучит как комплимент, поскольку характеризует его волю, способность идти к намеченной цели, преодолевая трудности. А когда с негативной окраской говорят грубоватое слово «упертый», то оттеняют негибкость, неумение ориентироваться в обстоятельствах. Допустим, выбранный первоначально путь оказался тупиковым. Что разумнее, продолжать ломиться в стену или поискать другие пути? Вспомни бабочку, которая бьется в стекло, вместо того, чтобы вылететь в открытую дверь. Или представь человека, изо всех сил толкающего дверь от себя, в то время, как она открывается на себя.

Кстати говоря, большинство «жизненных дверей» (возможностей) предназначены именно для того, чтобы их «тянули к себе», а не «толкали от себя». Это «к себе» подразумевает свой собственный выбор и свою же ответственность. Когда это поймешь, то все, ранее недоступные, «двери» открываются с легкостью. Трата сил на преодоление препятствия в таких ситуациях (как у бабочки) бессмысленна. Силы нужно тратить на поиск вариантов маневра. М. В. Кутузов, отдавший Москву французам, — проигравший или победитель? Конечно же, победитель. Но только не сразу, а по прошествии некоторого, заранее предусмотренного им, времени. **Нужно уметь «держат паузу».** Подумай над этим и, возможно, многие твои проблемы, кажущиеся неразрешимыми, предстанут совсем в другом свете. Глупый человек — это не тот, кто наступил на грабли и в результате получил палкой по лбу... Глупый — тот, кто уже наступал на грабли, делает это вновь и вновь, но все равно каждый раз ждет от своих действий не удара в лоб, а какого-то иного результата.

А еще гибкого человека отличает повышенная чувствительность, **восприимчивость к новым и перспективным**

идеям. Такой человек обращает внимание на все то новое, что появляется вокруг, активно осваивает его, постоянно «идет в ногу со временем».

Побеждает тот, кто привык, приступая к делам, думать об успехе, а не о провале

Приступая к делам, думай об успехе, а не о провале.

Когда человек берется за какое-либо дело, обычно он представляет себе, что в итоге получится. Вот только происходит это по-разному. Кто-то думает об успешном окончании этого дела: так, начиная готовиться к соревнованиям, представляет собственную победу на них, а к экзамену – то, что он сдаст его на «отлично». А кто-то другой, едва приступив к делу, сразу рисует в воображении возможную неудачу. Так, вспомнив об экзамене, он непременно подумает «как бы его не провалить», а о соревнованиях – что там можно проиграть и к тому же получить травму.

Как ты думаешь, кто из этих людей скорее станет победителем? Надо полагать, первый, рисующий в воображении картину успехов своих начинаний. Правда, это лишь при условии, что он действительно готов к этому делу. Если он чисто физически не в состоянии выполнить его, но мнит себя победителем, это ему не поможет. При прочих же равных условиях победит тот, кто психологически настроен на успех. Причин этого несколько:

Во-первых, наша психика устроена так, что стремится воплотить в реальность то, что появляется в сознании.

Зачастую мы и сами не замечаем, как это происходит. Проведи несложный эксперимент: привяжи небольшой грузик к нитке метровой длины и возьми ее в руку. А теперь, не шевеля рукой, внимательно смотри на грузик и представляй себе, что нитка начинает раскачиваться вправо-влево... Через некоторое время, о мистика, он действительно раскачается! Уж не проснулся ли в тебе волшеб-





ный дар двигать предметы одним усилием мысли? Нет, все гораздо проще. Когда мы представляем определенное движение, мозг посылает в мышцы соответствующие сигналы, и те воплощают их в движения, довольно слабые и незаметные на глаз, но вполне реальные. Вот и подумай, какими последствиями чревата ситуация, когда спортсмен перед выполнением упражнения представляет себе, как он делает ошибку и получает травму... Сказанное касается не только движений, но и самых разных жизненных ситуаций. Представляя себе неудачу, мы непроизвольно «самопрограммируемся» на нее.

Во-вторых, **когда мы представляем себе неудачу, то заранее переживаем поражение**, начинаем расстраиваться и тревожиться. Ничего еще не произошло, а настроение уже испорчено. Разумеется, это тоже не способствует нашим достижениям. Ведь в хорошем настроении мы действуем куда эффективнее, чем будучи сильно расстроенными или напуганными. Да и братья-то за дело обыкновенно вообще не хочется после того, как напридумываешь себе невзвесть что про его печальный исход.

Побеждает тот, кто понимает, что для успехов нужно учиться всю жизнь, и умеет это делать



В психологии существует такое понятие: «Период профессионального полураспада личности». Это промежуток времени, в течение которого устаревает половина профессиональных знаний и умений человека. В результате он, если своевременно не переучился, как профессионал теряет свою ценность – то, что он знал и умел, становится устаревшим, никому не нужным. Так вот, современная жизнь меняется так стремительно, что в некоторых профессиях (например, связанных с компьютерами и другим современным оборудованием) этот период составляет всего 2 — 3 года! Вдумайся, что это

означает. Допустим, ты идешь на длительные, обстоятельные компьютерные курсы, обучение на которых продолжается 2 года, а потом планируешь работать по полученной специальности. Но к тому моменту, когда ты приступишь к работе, половина твоих знаний и умений уже устареют – появятся новые программы, изменятся и сами компьютеры. Если ты своевременно их не освоишь, твоя профессиональная ценность будет невелика...

Нужно помнить и о том, что далеко не всякое обучение приводит к тому, что у человека развиваются способности. Учиться нужно **осмысленно**. Ты когда-нибудь пробовал разыскивать нужную вещь в куче как попало сваленных на одну полку предметов? А если этих полок оказывалось несколько? А если еще были антресоли, на которые не залезали лет десять? А еще кладовка, гараж, дача? Мы провели эту аналогию потому, что бессистемно получаемые знания очень похожи на большую кучу хаотично сваленных вещей, частично пригодных к употреблению, а частично и никому не нужных. Взять из нее что-то очень важное именно в тот момент, когда это необходимо, совершенно не представляется возможным.

Получать знания следует системно, то есть «раскладывать по разным полкам» любую осваиваемую информацию. Когда, слушая учителя, читая книгу, смотря фильм, разговаривая с «продвинутым» приятелем ты «фильтруешь», «сортируешь» информацию, то она накапливается в твоём сознании не «кучей» сведений, а аккуратно «разложенной по полочкам». С которых, когда это понадобится, она легко к тебе придет, будет доступной. Когда ты запоминаешь информацию общими блоками, а не каждый факт в отдельности, то оказывается, что и запоминается это легче и «достать» из памяти проще. Итак, систематизация получаемых знаний развивает наши способности – это, во-первых.

Во-вторых, чтобы развивать свои способности, **обучение обязательно нужно увязывать с жизнью**. Думать примерно так: «Хорошо, я сегодня узнал, что синус— это... А



где я смогу это знание применить в жизни?» И если сам не находишь этого применения, спроси, поищи, «откопай». Ведь не просто же так эти синусы люди изучают сотни лет! Если узнал что-то, что сразу можно применить на практике, сразу же и применяй. Практика, опыт — это самое лучшее знание, подлинное. Но они эффективны только тогда, когда накоплена какая-то предварительная база знаний. Это как исходный капитал: пока он не накоплен, трудно открыть свое дело. Можно, конечно, взять «кредит» (в виде образованного сотрудника, умных книг или сведений из Интернета), но, если ты сам «некредитоспособен» в смысле образованности, то и отдать долги будет нечем.

Знания — это не самоцель, а средство развития способностей.

В-третьих, как бы ты ни старался систематизировать и применять на практике весь тот учебный материал, который изучается, к примеру, в школе, существенная его часть всегда остается какой-то «бессмысленной» (и ни на какую полку не влезает, и применения в практической жизни не находит). Относись к этому так, как к тренировке. Слушай, читай, запоминай (ненадолго), сдавай. **Получаемые в школе знания — это не самоцель, а средство развития твоих способностей.** Вот и развивай.

Побеждает тот, кто рассчитывает на себя и понимает, что никто ему ничего не должен

Многие люди всю жизнь пребывают в искреннем убеждении, будто все окружающие им что-то должны. Родственники — любить их, холить и лелеять. Учитель или тренер — выделять их из всех других учеников, уделять им больше всего внимания, постоянно хвалить и поддерживать. Государство — гарантировать стабильную высокооплачиваемую работу, обеспечить бесплатным жильем и предотвратить рост цен на продукты. И так далее, и тому подобное. Вот только окружающие, как ни странно, почему-то далеко не всегда соответствуют этим

радужным (и зачастую вполне справедливым!) ожиданиям.

Что же остается делать? Есть два пути. Первый – обижаться на них, предъявлять претензии, требовать. Вот только эффекта от этого, скорее всего, не будет. Такой путь ведет к тому, что человек так ничего и не добивается, кроме глобальной обиды на судьбу и озлобленности на весь белый свет. Этот путь – не для победителей... Вспомни своих знакомых – среди них наверняка найдется пара человек, которые вечно всем недовольны, предъявляют претензии и без конца жалуются, как несправедливо с ними все обходится. Хочешь стать на них похожим?..

Второй путь – признать, что **окружающий мир не обязан соответствовать нашим ожиданиям**. Дает он нам какие-то блага, помогает осуществить желания – спасибо. Но если нет – это еще не повод для обиды и обвинений. С чего, мы, в конце концов, взяли, что окружающие люди и мир в целом обязаны соответствовать нашим желаниям?.. Мир просто живет по своим законам. Иногда они соответствуют нашим желаниям, иногда – нет, но и то, и другое в порядке вещей. Свою жизнь выстраиваем мы сами. Такая позиция означает **принятие ответственности за свою собственную жизнь**. Она-то и помогает человеку стать победителем. Порой это тяжело... Куда проще считать, что во всех твоих бедах и проблемах виноваты окружающие люди и несовершенство мира, чем работать над самим собой. Но такое восприятие своей жизни, по сути, тупиковое и ведущее к беспомощности. Если хочешь стать успешным человеком – о нем придется забыть.



Побеждает тот, кто пользуется поддержкой, которую могут дать окружающие

Не будет преувеличением сказать, что все человеческое, что в нас есть – это результат наших взаимодействий с другими людьми.

Наверняка ты слышал истории про «детей-маугли» — людей, воспитанных дикими животными. Такие случаи изредка действительно происходят, их известно около 50. Вот только в реальной жизни все не столь благополучно, как в сказке. Это там Маугли был способен логически мыслить и даже разговаривать по-человечески. На самом деле ничего подобного в таких случаях не происходит! Если ребенок прожил в дикой природе больше, чем 3 — 4 года, он усваивает животные манеры поведения, и вернуть его к полноценной человеческой жизни становится практически невозможно. Он не может научиться говорить (да и вообще крайне сложно обучается чему бы то ни было), у него не формируется человеческое сознание и отсутствует способность произвольно регулировать свое поведение. Судьба таких людей печальна — обычно они проводят остаток жизни в интернатах для умственно неполноценных.



О чем же это говорит? **Да о том, что человек не может стать мыслящим существом без общения с себе подобными!** Ведь общение — это универсальный механизм, посредством которого люди обмениваются жизненным опытом. Этот опыт накапливался на протяжении жизни сотен и тысяч поколений, продолжает накапливаться и в настоящее время. Ребенок получает его сначала от родителей, а потом и от других людей — как взрослых, так и своих сверстников. Этот механизм получения знаний, опыта продолжает действовать всю жизнь. И очень странно, что некоторые люди его игнорируют!

Есть такая присказка: «Изобретать велосипед». Или, грубее, «Пытаться открыть Америку через кухонную форточку». Почему люди так себя ведут? Кто-то стесняется людей, не знает, кого и как спросить о чем-то или попросить о помощи. Кто-то не умеет искать нужную информацию, а потому ему кажется, будто таковой не существует в принципе. А кто-то пребывает в искреннем убеждении, что он самый умный, у других ему учиться нечему, а сподручнее, наоборот, поучать других. Как говорил по поводу таких людей А. П. Чехов, **«Дурак любит учить, а умный — учиться»...**

Вот рассказ профессора, университетского преподавателя, про своих подопечных:

«Когда студенты начинают получать специальность, – обычно у них возникают разные умные мысли о том, от чего зависит успех в том деле, которое они для себя избрали. Вообще-то эти мысли новыми не бывают, специалисты знают их давным-давно. Но начинающий студент этого еще не понимает, он открывает для себя истину впервые, доходит до нее собственным умом, привыкает размышлять. Поэтому я его хвалю. Но вот если ко мне с такими же мыслями приходит студент, уже прочившийся год-другой, я его критикую. Ведь к этому времени ему уже пора бы, прочитав умные книжки и послушав лекции, обнаружить эти мысли там. А не заниматься изобретательством велосипеда, пребывая в невежестве, «открывая» для себя очевидные истины и искренне веря, что ничего подобное никому раньше не приходило в голову!»

Побеждает тот, кто способен совместить повседневные дела с далекими целями

Некоторые действия дают человеку какую-то немедленную «выгоду» — например, если я ем пирожное, то сразу же получаю от этого удовольствие. Другие тоже дают что-то хорошее, но результатов нужно ждать – например, если я отказался от пирожного ради поддержания своей фигуры, то возможности получить немедленное удовольствие от его поедания я себя лишил. А вот немедленных изменений в своей фигуре не заметил. Хотя если буду отказываться от пирожных на протяжении целого месяца, то изменения, наверное, произойдут и приятно удивят меня. Получается, что для того, чтобы получить один повод для радости через месяц, от других нужно отказаться в данный момент.



А многие наши действия имеют еще более отдаленные последствия. Так, все знают, что курить вредно для здоровья. Но в чем конкретно проявляется этот вред? Например, в том, что в несколько раз возрастает опасность умереть в пожилом возрасте от рака легких. Вот только слабо как-то действует понимание этого факта на юных курильщиков... Сложно представить, что там будет (а может, и не будет) лет через 30 — 40, и воспринимать это как руководство к действию в данный момент времени. А вот если тому же курильщику любимая девушка скажет, что с ним неприятно целоваться из-за запаха табака — на него это подействует гораздо сильнее, чем ссылка на риск заболеть, относящаяся к какому-то далекому и неопределенному будущему.

Должен быть баланс между ближними и дальними жизненными целями и интересами.

Нет, мы ни в коей мере не призываем жить, руководствуясь только долгосрочными целями и отказываясь ради них от сиюминутных интересов. Это как в свое время в СССР коммунизм строили: призывали, что, дескать, сейчас нужно работать много и за копейки, зато когда-нибудь в будущем настанет изобилие и счастье всенародное. К чему это привело, сам знаешь — коммунизм так и не построили, а СССР благополучно канул в лету. Наверное, нет смысла воспринимать подобным образом и свою судьбу — вот, мол, сейчас я упорно работаю только на будущее (варианты: настойчиво учусь, тренируюсь, делаю карьеру, коплю деньги и т. п.) и жертвую настоящим, а когда-нибудь потом, достигнув целей, начну жить в свое удовольствие. Жизнь в результате проходит мимо, а долгожданное «светлое будущее» обычно почему-то так и не наступает.

Должен быть баланс между ближними и дальними жизненными целями и интересами. Понимая отдаленные цели и руководствуясь ими, нужно стремиться организовать свою жизнь так, чтобы каждый шаг в их направлении давал некие конкретные преимущества, приносил радость, позволял удовлетворить и сегодняшние интересы.

Побеждает тот, кто решителен и уверен в своих силах, умеет переходить от намерений к действиям

В авиации есть такое понятие – «момент принятия решения». Пока скорость самолета, разгоняющегося по взлетной полосе, еще не очень велика, он может продолжить разбег и подняться в воздух, а может, при возникновении каких-либо проблем, остановиться. Но в момент, когда скорость становится велика, и самолет готовится оторваться от земли, возможности затормозить уже нет. До того пилотам нужно точно решить, взлетают ли они. Когда этот момент пройден, любая попытка отказаться от взлета и затормозить приведет к катастрофе, у самолета остается одна дорога – в небо, даже если горит двигатель и отваливается хвост. Или вот еще пример, более приземленный. Автомобиль или мотоцикл на большой скорости приближается к перекрестку, когда на светофоре начинает мигать зеленый и загорается желтый сигнал. Вот и момент принятия решения: тормозить или, наоборот, увеличить скорость и проскочить? Если водитель сначала увеличит скорость, а потом вдруг передумает и «даст по тормозам», он не успеет ни проскочить светофор, ни остановиться, и имеет все шансы вылететь на середину перекрестка как раз под встречные автомобили.

В жизни часто складываются подобные ситуации. До определенного момента из начатого дела еще можно выйти, но **в какой-то момент нужно принять окончательное решение и дальше его не менять**, ибо это становится чревато серьезными неприятностями. Когда спортсмены получают самые тяжелые травмы? Если, уже начав выполнять какое-либо связанное с риском упражнение, вдруг передумывают и пытаются остановиться. Но даже если неприятности такого рода и не грозят, все равно начатое, а потом брошенное дело – это не есть благо, ведь время и силы на него истрачены впустую. Жалко выглядит человек, который начинает что-то делать, передумывает, потом опять начинает то же самое, вновь передумывает и т. д. Он впустую тратит массу сил, без



конца переживает, а толку в итоге никакого, дела так и остаются незаконченными.

Многие люди планируют для себя множество свершений, размышляют о том, как хорошо было бы что-то сделать, и... ничего не делают. Размышлять и планировать – дело, конечно, нужное, но для достижения успеха недостаточное. В какой-то момент нужно просто взять и начать работать, воплотить свои желания в конкретных действиях. Вот этот-то переход у многих людей и вызывает затруднения.

У нас на даче есть сосед, к которому когда ни заглянешь, он подробно и в красках расскажет, как у него катастрофически много дел и мало времени на них. Он может потратить на такой рассказ два-три часа. Парадокс состоит в том, что за потраченное на подобный рассказ время удалось бы сделать как минимум половину из того, о чем идет речь. Но этого не происходит, он к делам и не приступает — дескать, все равно сейчас не успею, а потом будут другие неотложные занятия. И проблема тут, похоже, отнюдь не в лени – он понимает, что ему надо сделать, и искренне желает этого. Когда все-таки берется за работу, то выполняет ее быстро и качественно. Просто не хватает решительности перейти от рассуждений и переживаний к конкретным действиям. Не думать о том, что неплохо бы сделать то-то и то-то, да сложно оно и времени нет, а просто взять и начать делать.

Глаза боятся, а руки делают.

Есть такая присказка: «Глаза боятся, а руки делают». Когда перед тобой стоит сразу большой объем работы, браться за него особого желания не возникает, понимаешь, что результат будет достигнут нескоро. Иной раз и действительно становится страшно – как же я со всем этим справлюсь?! Так вот и ходит человек вокруг да около, а за работу не берется. А **нужно просто взяться, и дело мало-помалу пойдет.**

Бывает, что человек никак не может взяться за дело потому, что не до конца уверен, что все у него пойдет глад-

ко, боится возможных препятствий и не знает, как их преодолеть. Но ведь узнать, получится дело легко или возникнут затруднения, в большинстве случаев можно, лишь взявшись за него, попробовав свои силы! Представь себя машинистом поезда. Состав готов к отправке. Перед ним загорается зеленый свет – значит, путь свободен, и ты начинаешь движение. Впереди тысячи километров пути и сотни других светофоров. Наверняка на каких-то из них будет гореть и желтый, и красный сигнал, в пути может возникнуть множество неожиданных препятствий. Возникнет такая нужда – поезд остановится, будет ждать освобождения или ремонта пути. Но все это не препятствует тому, чтобы он начал движение и преодолел свободную часть пути, когда зажегся зеленый на первом светофоре! До всех последующих еще надо доехать, а там уж и видно будет, что делать дальше...

Люди же, не умеющие переходить от своих планов и желаний к действиям, уподобляются тому чудаку-машинисту, который не тронет состав с места, пока не будет уверен, что зеленый сигнал горит на всех светофорах на его тысячекилометровом пути. Понятно, что он, скорее всего, так никуда и не уедет...

Вот несколько рекомендаций, которые помогут перейти от намерений к действиям: **Рекомендации**

— **Разделять** большое дело на несколько небольших, и браться не сразу за все, а только за какую-то часть. Выполнить ее и перейти к следующей. Это как подъем по лестнице: воспользовавшись ступеньками, совершить его несложно, а вот попробуй без них вскарабкаться хотя бы на второй этаж...

— **Награждать** себя за то, что начато какое-либо серьезное дело. Как награждать? Позволить себе что-то такое, что доставляет тебе удовольствие, но обычно ты себе этого не позволяешь. Это может быть и вкусное угощение, и поход по магазинам, и визит в салон красоты, и просмотр интересного фильма – в общем, то, что нравится именно тебе.

— **Рассказывать** друзьям и знакомым о своем намерении взяться за определенное дело, назвав конкретную дату, когда ты к этому приступишь. Это будет для тебя мощным стимулом воплотить задуманное в реальность – ведь не захочешь же ты выглядеть в глазах окружающих человеком, не отвечающим за свои слова! Ведь нет ничего хуже, чем пообещать, а потом не сделать; лучше уж не обещать, зато сделать.

Побеждает тот, кто умеет быть лидером, но при необходимости и подчиниться другому

Что значит «быть лидером»?

- Располагать к себе людей, оказываться в центре их внимания, вызывать уважение и симпатию к себе.
- Уметь повести людей за собой, добиться того, чтобы тебя слушали и тебе подчинялись.
- Быть готовым взять на себя ответственность за происходящее, принимать решения и нести ответственность за их последствия.
- Уметь вызывать к себе доверие окружающих, быть в их глазах авторитетом.
- Быть способным сплачивать людей, объединять их вокруг какой-либо общей идеи или вокруг самого себя.

Какие качества нужны, чтобы стать лидером, как научиться всему тому, что перечислено выше? Самых важных среди них, наверное, три: компетентность, личное обаяние, уверенность в себе.

Качества

Компетентность – это наличие прочных, системных и обстоятельных знаний в том деле, вокруг которого хочешь сплотить людей. И, главное, умение использовать эти знания для решения реальных проблем, стоящих перед людьми. Компетентный человек (если он, конечно, готов использовать знания и умения для общей пользы, а не

для обмана и личной выгоды) пользуется заслуженным авторитетом, его уважают, к его мнению прислушиваются. Чтобы в тебе признали лидера и готовы были бы идти за тобой, это необходимо, но еще не достаточно.

Обаяние – это умение расположить к себе людей, вызвать симпатию и доверие. Почему одни люди обладают этим самым «обаянием», а другие нет? Одни всем нравятся, с ними приятно, комфортно. А другие — как ни стараются, ничего у них не выходит, общаться с ними неприятно. Одна из составляющих обаяния заключена, как нам представляется, в слове стараются. Обаятельные люди искренни, естественны, они не «стараются», а проявляют то внутреннее тепло, которое просто «включают» внутри себя. А вот чем больше будешь стараться быть обаятельным, тем меньше у тебя это будет получаться. Для обаяния нужны внутреннее тепло и искреннее желание делиться им с другими. А уж каким образом происходит это излучение – загадка природы. Включил внутреннее тепло и искренне хочешь им делиться — будешь обаятельным. Другая составляющая обаяния сосредоточена в твоём внешнем облике. Будь опрятен, стильно одет, хорошо подстрижен, натренируй свое тело, приобрети хорошие манеры — этим ты заработаешь много очков, прибавляющихся к основе обаяния (внутреннее тепло и желание им делиться). И третья составляющая обаяния — тонкая и точная речь. Говори мало и со смыслом. Избегай речевых штампов, банальностей. Говори только то, что искренне чувствуешь. Обаятельные люди внутренне свободны, а внешне — организованны.

Уверенность в себе – это прочная и основанная на фактах вера в собственные возможности, адекватно-высокая самооценка, умение отстаивать свои интересы. Такой человек знает себе цену. Когда перед ним встают проблемы, он тратит усилия на их решение, а не на пустые переживания по их поводу. Уверенность в себе сильно зависит от того, как человека воспитывали в детстве: если ребенку давали посильные задачи, поддерживали его инициативность, хвалили, то он вырастает уверенным. А если его только ругали, наказывали, говорили, что он бестолковый и ничего у него не получится – рано или поздно он начинает в это верить.



Ситуация эта, кстати, весьма частая... Поняв ее, повзрослевший человек может исправить дело, осознав ошибочность своих идущих из детства представлений и целенаправленно тренируя уверенное поведение.

Если человек по натуре является лидером, обладает соответствующими качествами – из этого отнюдь не следует, что он должен стремиться верховодить всегда и везде. Некоторые, конечно, ведут себя именно так, привыкают оказываться всегда и во всем первыми, в любом деле могут быть только вожаками, но никак не подчиненными. Однако такая жизненная позиция не самая удачная, куда **больше шансов стать победителем у того, кто может не только сам выступить в роли лидера, но и подчиниться другому**, более сильному и опытному. Если, конечно, в таком подчинении возникает необходимость.

Побеждает тот, кто в ответ на неудачи не «опускает руки», а делает выводы и продолжает действовать



Есть у боксеров такое понятие – «хорошо держать удар». Его ударили, ему больно, а он, сжав зубы, все равно идет в бой, только злее становится. Из таких и получаются победители. Тот, кто при первом же пропущенном ударе готов признать поражение, до чемпионского звания не дорастет, даже будучи очень сильным и ловким.

То же самое происходит и в жизни. **Любое серьезное дело сопровождается не только удачами и победами, но и препятствиями, неудачами.** Для того, кто умеет побеждать и добивается успехов в своих начинаниях, неудача – частность. Он анализирует, почему она возникла, делает соответствующие выводы и устраняет ее причины, меняет свое поведение и приступает к новой попытке. В конце концов, он-то и добьется победы. Другой же любую неудачу воспринимает как окончательный провал своего начинания. Он либо просто беспомощно опус-

кает руки и отступает от своей цели, либо «уходит, громко хлопнув дверью»: сопровождает свою неудачу обидами, скандалами, обвинением во всех бедах других людей. Такому подавай все и сразу, а если вдруг возникли сложности – значит, гори все оно огнем! Это сценарий поведения неудачника, того, кто «проваливает» все свои начинания, за что бы ни взялся.

Расскажем про один из известных нам жизненных случаев.

Девушка хорошо училась в школе, а потом и в институте, слыла умной, способной и творческой. После института она, как и большинство лучших студентов, поступила в аспирантуру, чтобы продолжать совершенствовать свой профессионализм, заниматься исследованиями и впоследствии, защитив диссертацию, стать кандидатом наук (что весьма престижно и сулит неплохие карьерные перспективы). Для этого нужно выполнить серьезную научную работу, на что уходит, в среднем, 3 — 4 года. Работу она сделала качественно. Но немного поспешила и представила ее результаты в «сыром», недостаточно подробном виде. Ей, естественно, было предложено доработать текст и представить его снова, через месяц-полтора (притом, что само исследование выполнялось больше трех лет!) Она почему-то восприняла эту критику как глубочайшую личную обиду, ушла вся в слезах и... больше никогда не вернулась в научный мир. Конечно, бывает обидно, если работа, по сути, выполнена, но подверглась критике за какие-то мелочи. Но стоило ли из-за этого, поддавшись сиюминутной обиде, перечеркивать труд нескольких лет и отказываться от хорошей карьеры? Так и многие люди при первых же препятствиях, поддавшись эмоциям, бросают начатые дела, теряют хорошие возможности и сводят на нет уже затраченные усилия.

...Дальнейшая карьера той девушки, кстати, сложилась не очень удачно. Какое-то время она работала телефонной секретаршей, а потом ее и оттуда уволили.

Сходные ситуации очень часто возникают и в личной жизни. Любит девушка парня, а он к ней равнодушен, зато

Без поражений побед не бывает.

за какой-то страшилкой/толстушкой бегают. Обидно, правда?.. Парень девушку полюбил, все было прекрасно, а потом она, змея такая, взяла и к другому ушла, у которого родители богатые и машина хорошая есть. Подобные ситуации превращаются для молодых людей в подлинные жизненные трагедии. А иногда, увы, и действительно приводят к трагическим последствиям: например, увидел парень свою девушку на дискотеке с другим, пошел да тут же из окна и выпрыгнул – дескать, «без нее мне жизнь не мила». Глупый, абсолютно ничем не оправданный поступок, о котором он, теперь навсегда прикованный к инвалидной коляске, горько сожалеет (зато радуется, что вообще выжил).

Не всегда, конечно, все заканчивается так грустно, но переживаний по поводу неудач в личной жизни у молодежи в любом случае много, и весьма серьезных. Обычно их воспринимают как уникальные в своем роде – никто, дескать, так не любил и не страдал, как я! Между тем, как подсчитали психологи, в среднем **человек на протяжении жизни оказывается в ситуации несчастной/неразделенной любви не менее шести раз**. Так что это ситуация отнюдь не уникальная, она встречается в жизни почти каждого человека, притом неоднократно. Вот только реагируют на них все по-разному.

— Кто-то, попереживав немного, делает новые попытки установить близкие отношения, и, в конце концов, добивается своего счастья.

— Кто-то остается с «сердцем, размолотым в фарш», и всю жизнь так и переживает по поводу любовных неудач молодости. Иногда, быть может, изливая свои чувства в стихах. Окажется у него талант к поэзии – попадет в классики (но большинство почему-то так и не попадают)..

— Кто-то принимает решение вообще избегать близких отношений, дескать, их разрыв слишком болезненен. Никогда не надо дарить девушкам цветы, приглашать их в кафе и, уж тем более, объясняться им в собственных чувствах...

— Кто-то приходит к убеждению, что все парни/



девушки – сволочи, и лучше в принципе держаться от них подальше. Позволить им войти в свою душу – себе же в убыток, предадут и обманут.

— Кто-то поступает еще хуже, совершая непоправимые глупости, как в приведенном выше примере.

Вариантов реакции на одни и те же жизненные события может быть много, самых разных. Из тех способов, что мы перечислили, здоровый и адекватный – только первый. **«Держать удар» нужно уметь не только в спорте, но и в личной жизни...**

Побеждает тот, кто ставит перед собой разумные и достижимые цели

Распространенная причина неудовлетворенности жизнью состоит в том, что человек, планируя для себя цель, ориентируется на слишком высокий, в данный момент реально недостижимый уровень. Например, юный атлет хочет быть не менее чем победителем Олимпиады (и желательно – сразу в нескольких видах программы), курсант военного училища – министром обороны, ученица музыкальной школы – самой известной исполнительницей в России, а амбициозный студент юридического факультета – Президентом нашей страны.

Конечно, в таких желаниях самих по себе нет ничего плохого. И кто-то ведь и реально их осуществит! Но лишь один из многих сотен тысяч. Даже если ты очень способный и трудолюбивый, вероятность того, что в их число попадешь именно ты, крайне невелика. И рассчитывать на нее всерьез не стоит. Порой у молодых людей складывается ошибочное убеждение, что если они не достигнут чего-то подобного, значит они вообще неудачники по жизни, несостоявшиеся личности.

Спортивные психологи установили любопытный факт – оказывается, **большинство спортсменов-профессионалов**



высокого уровня рассматривают свою карьеру в этой сфере как неудачную!

Они рассуждают примерно таким образом: «Раз я всего лишь участник сборной, но олимпийской медали нет – значит, в большом спорте я не состоялся...» А если вожделенная олимпийская медаль есть, но не золотая, а лишь серебряная? «Наверное, все равно я в спорте не состоялся, раз не смог взять «золото»...

99,9% людей – отнюдь не олимпийские чемпионы, не миллиардеры и не министры, однако...

Подобные рассуждения ничего хорошего в жизнь не вносят, а лишь приводят к постоянным переживаниям. Человек, даже достигнув весьма и весьма многого, все равно считает себя неудачником и проигравшим, сравнивая себя с теми, кто достигнул еще большего (а таковые находятся всегда). Если эти слова про тебя, то полезно почаще вспоминать о том, что **99,9% людей – отнюдь не олимпийские чемпионы, не миллиардеры и не министры**, однако это не мешает большинству из них жить счастливо. Так с какой же стати должно мешать тебе?..

Побеждает тот, чьи занятия способствуют его общему развитию

Решение о том, делать или не делать что-либо, должно быть в пользу твоего личностного роста. Звучит красиво...

А как конкретно воплотить это в жизнь?

□ **Понять, что наша жизнь – это процесс выборов.** В каждый момент времени мы определяем для себя, что именно делать, а значит – отказываемся от всех возможностей распорядиться этим моментом как-то иначе. То есть выбираем. Но очень часто мы просто не замечаем этого, а воспринимаем жизнь как нечто, ставящее нас «перед фактом»: делать именно это, и ничего другого. Так вот, путь к умению побеждать лежит через понимание того, что практически во всех ситуациях у нас

есть выбор, что именно делать. Даже если обстоятельства от нас не зависят, все равно остается свобода выбора, как именно на них реагировать.

□ **Определиться**, какие действия ведут к нашему общему развитию, способствуют достижению долгосрочных целей, а какие могут удовлетворить только сиюминутные потребности. В этом-то и заключается основная сложность...

□ **Научиться** концентрировать усилия на том, что «работает» на достижение долгосрочных целей и способствует нашему развитию, пусть даже в ущерб сиюминутным желаниям. Как раз для этого нужна воля.

Бывают возможности уникальные, которые доступны только в этот момент, в этих условиях (ну, быть может, еще когда-то они и представятся, но не скоро). А бывают такие, которые можно реализовать не только в этот момент времени и не только в этих условиях. Допустим, у меня есть выбор – почитать умную и нужную мне по работе книжку или пойти прогуляться. Если я сижу дома, выбирая между чтением и прогулкой по близлежащей улице – наверно, все-таки уместнее уделить время чтению, ведь такой выбор сделает меня более ценным как профессионала (хотя время от времени гулять для поддержки здоровья тоже, разумеется, необходимо). А если я нахожусь, например, в краткосрочной поездке в Париже, где у меня выдался лишь один свободный вечер? Наверное, глупо тратить его на прочтение пусть даже самой нужной книги – ведь она-то от меня никуда не убежит, прочитать ее я смогу и позже (в крайнем случае, сидя в самолете на обратном пути). В такой момент куда ценнее возможность прогуляться по одному из красивейших городов Европы, в который еще неизвестно, когда попадешь в следующий раз (и попадешь ли вообще)...



Примерно так и нужно рассуждать, принимая решения о том, что в какой момент делать, а что отложить. **Предпочтение должно отдаваться тем возможностям, которые более уникальны.** Но и, естественно, полезны. Ведь бы-

вают возможности, которые преподносятся как уникальные, хотя на самом деле они попросту бесполезны, а то и вредны («только сегодня» купить на распродаже какой-либо ненужный товар сомнительного качества и т. п.). Нельзя забывать, что ссылка на «уникальность» возможностей – один из излюбленных приемов манипуляторов.

Побеждает тот, кто замечает и своевременно использует те возможности, которые предоставляет жизнь

Многие люди, увы, упускают или просто не замечают возможности, которые предоставляет сама жизнь, а потом обижаются на судьбу.



У нас весьма живуча довольно странная и даже «дикая» для современного западного человека традиция. Почему-то иногда считается, что если тебе что-то предлагают (например, сходить куда-либо или отведать угощение за праздничным столом), то даже если ты очень хочешь предложенное, все равно не следует соглашаться с первого раза. Неприлично это, дескать. Надо дать себя поугаривать. Вот когда предложат третий или четвертый раз, тогда уж и согласишься, уступив настойчивости того, кто предлагает. Примерно как в басне И. А. Крылова «Демьянова уха» (только там гость, если ты помнишь, в конце концов сбежал от навязчивых хозяев). Наверно, если ты сидишь за праздничным столом в высокоманерной компании, где такое поведение считается признаком воспитанности, то действительно имеет смысл поступать именно так. Помнишь, мы говорили, что успешен тот, кто играет по правилам – этот как раз подобный пример. Но вот если человек привыкает вести себя таким образом в обычных жизненных ситуациях – это прямой путь к проигрышу и неудачам. Ведь жизнь, в отличие от хлебосольной хозяйки праздничного застолья, имеет обыкновение предлагать хорошие «блюда», интересные шансы лишь однократно. Она никого не уговаривает. **Отка-**

зался от хорошей возможности – второй раз она, скорее всего, уже не представится! Да и далеко не все люди, к слову сказать, получают удовольствие от уговаривания окружающих. Если человек предлагает тебе что-либо – например, составить ему компанию в интересной поездке – а ты отказываешься, то во второй раз он, скорее всего, не тебя будет уговаривать, а просто найдет другого попутчика. Когда тебе предлагают то, чего ты желаешь – соглашайся с первого раза! Второго может и не быть...

Но... стоп, не все здесь так просто и понятно. Придется добавить ложку дегтя в бочку меда. Подчеркивание того, что какая-либо возможность уникальна, доступна только здесь и сейчас – излюбленная «удочка», на которую ловят своих жертв манипуляторы! «Купите этот товар прямо сейчас – только сегодня скидка 50% плюс подарок» — звучит красиво, но это, увы, не более чем типичная рекламная уловка. Продаваемый таким путем товар, скорее всего, как раз и стоит эти 50% минус цена предлагаемого подарка. «Уникальный розыгрыш, проводится с рекламной целью – примите участие и получите замечательный приз» — это уже типичный призыв «лохотронщиков»: мошенников, промысляющих обманом, а то и банальным грабежом под видом уличных игр. Так что прежде чем согласиться на что-то, полезно немножко подумать, с чем все-таки ты встретился – с действительно уникальной жизненной возможностью или же с попыткой манипулировать тобой (или, хуже, обмануть тебя). Вот и думай, голова ж не зря на плечах...

Прочитайте этот абзац прямо сейчас!

Побеждает тот, кто сохраняет желание развиваться, даже когда достигнет того, что планировал

Почти любой человек, так или иначе, затрачивает время и силы на собственное развитие: например, когда учится и получает профессию. Для многих, оказывается, впол-

не достаточно выучиться настолько, чтобы начать работать и делать это неплохо, но совершенствоваться дальше, у них желания нет. Другие же стремятся учиться, тренироваться, развивать себя даже тогда, когда в этом нет насущной необходимости. Для таких людей саморазвитие, совершенствование, освоение чего-то нового ценны сами по себе, а не только как способы добиться каких-то жизненных целей.



Получается так, что большинство людей в какой-то момент перестаёт развиваться. Сначала молодой человек учится, получает профессию, осваивает что-то новое. Но потом он начинает работать, привыкает к тому, что делает, и в какой-то момент понимает, что он знает и умеет вполне достаточно. А осваивать что-то новое вроде как уже и не нужно. Даже если этого и хочется, не хватает времени и сил, ведь приходится решать огромное количество всяких текущих проблем. Такой человек существует как белка в колесе: ходит каждый день на работу, где делает без конца одно и то же, возвращается домой поздно вечером, занимается хозяйством, ложится спать. Раз в неделю, в выходной, изредка встречается с друзьями. А чаще просто лежит на диване с газетой или смотрит телевизор – дескать, умотался за неделю, отдохнуть надо. И так неделя за неделей, месяц за месяцем... Понаблюдай за взрослыми: большинство из них так и живут. А такой график оставляет крайне мало возможностей для роста, развития, самосовершенствования. Со временем человек привыкает к этому. Такая организация жизни начинает казаться ему сама собой разумеющейся. И он, возможно, искренне не понимает тех, кто стремится к чему-то иному.

Конечно, другая крайность, когда человек все время тратит на совершенствование себя, но при этом не делает ничего полезного для общества, тоже вряд ли заслуживает одобрения. Вернее, для самого человека это состояние может и быть благом, вот только общество таких отвергает. Чтобы побеждать и добиваться успехов, **должен быть баланс между тем, что человек делает для себя и для других.** А еще лучше, если деятельность, по-

лезная окружающим, одновременно с этим позволяет развиваться и самому человеку.

Состояние, в котором мы наиболее интенсивно развиваемся и совершенствуемся, не подразумевает полный комфорт и спокойствие. Это всегда **внутреннее напряжение, противоречие**. Между достигнутым и желаемым. Между потребностями и возможностями. Между реальностью и представлениями о ней. Однако одного лишь наличия противоречий мало. Необходимо, чтобы человек их осознал и был готов осмысленно работать над ними. Если же он сам не понимает, чем именно вызвано его напряжение, то только впустую нервничает, а толку нет. Именно поэтому **для того, чтобы развиваться, важно уметь наблюдать за собой**, хорошо понимать самого себя.

И, наконец, побеждает тот, кто много трудится!

Этот пункт не случайно оказался на последнем месте... Понятно, что успех без труда невозможен. Но ведь и сам по себе упорный труд еще ни коим образом не гарантирует, что победа будет достигнута! Вспомни басню Крылова про медведя, который трудился в поте лица, перетаскивая пень с места на место... **Главное – не сколько усилий затрачивает человек, а делает ли он это с умом, в нужном месте и в нужное время.**

Главное – не сколько усилий затрачивает человек, а делает ли он это с умом, в нужном месте и в нужное время.

В эпиграф этой книги вынесены слова Пьера де Кубертена, основателя современного Олимпийского движения: «В борьбе равных побеждает психология». Главное слово в этом высказывании – **равных**. А чем же обеспечивается равенство? Тем, что люди затратили для достижения результата одинаковое количество усилий и сделали это в равной мере эффективно. Вот тогда исход их борьбы и начинает определяться различными небольшими нюансами типа «настроения на победу». Но

если они изначально различаются по своим возможностям, то побеждает уже не «психология», а сила – как в четверостишии А. С. Пушкина «Сила и слабость».

Рекомендуем прочитать:

Аргайл М. Психология счастья. – СПб., 2003.

Грецов А. Г. Практическая психология для девочек / для мальчиков. – СПб., 2005.

Козлов Н. И. Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека. – М., 2003.

Кравченко А. И. Родителям о подростках (и подросткам о родителях). – М., 2002.

Рахманова С. М. Популярная психология для тинейджеров. – Ростов н/Д., 2005.

Литвак М. Е. Если хочешь быть счастливым. – Ростов н/Д., 1998.

Степанов С. С. Спросите у психолога. – М., 2001.

Энциклопедия для детей. Том 18, часть 2: Психология. – М., 2002.

Орел бьет сокола, а сокол бьет гусей;
Страшится щука крокодила;
От тигра гибнет волк, а кошка ест мышей.
Всегда имеет верх над слабостию сила.

Тот, кто много (и, главное, с умом) трудится, как раз и накапливает силу, позволяющую ему побеждать.



Кто побеждает?	9
Тот, кто желает победить!	9
Тот, кто занимается тем, к чему у него высокие способности	10
Тот, кто умеет верно расставить приоритеты, сосредоточить силы на самом важном	13
Тот, кто увлечен выполняемой деятельностью самой по себе ...	15
Тот, кто привык задумываться над собственными действиями и над тем, к чему они ведут	18
Тот, кто играет по правилам	19
Тот, кто не портит себе жизнь, собственноручно создавая проблемы	23
Тот, кто гибко меняет поведение в зависимости от обстоятельств	26
Тот, кто привык, приступая к делам, думать об успехе, а не о провале	27
Тот, кто понимает, что для успехов нужно учиться всю жизнь, и умеет это делать	28
Тот, кто рассчитывает на себя и понимает, что никто ему ничего не должен	30
Тот, кто пользуется поддержкой, которую могут дать окружающие	31
Тот, кто способен совместить повседневные дела с далекими целями	33
Тот, кто решителен и уверен в своих силах, умеет переходить от намерений к действиям	35
Тот, кто умеет быть лидером, но при необходимости и подчиниться другому	38
Тот, кто в ответ на неудачи не «опускает руки», а делает выводы и продолжает действовать	40
Тот, кто ставит перед собой разумные и достижимые цели	43
Тот, чьи занятия способствуют его общему развитию	44
Тот, кто замечает и своевременно использует те возможности, которые предоставляет жизнь	46
Тот, кто сохраняет желание развиваться, даже когда достигнет того, что планировал	47
И, наконец, побеждает тот, кто много трудится!	49
Рекомендуем прочитать:	50

Грецов Андрей Геннадьевич
Попова Екатерина Григорьевна
НАУЧИТЬСЯ ПОБЕЖДАТЬ

Информационно-методические материалы для подростков.

Подписано в печать 10.09.2006 г.

Печать офсетная. Формат 60x90^{1/16}

Усл. печ. 3,25 л. Усл. изд. 2,82 л. . Заказ № _____ Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Галея принт», Санкт-Петербург

ЛР № 065527 от 27 ноября 1997 г.