

Целеустременост

Целеустременост: (съществително име) Сила, която ни тласка напред. Това не е рядко срещана дума.

Наполеон Хил, автор на мотивационна литература, нарича тази емоция „пламтящо желание“. На пръв поглед то е неразривна част от целеустремеността. Само че целеустремеността притежава много повече компоненти от пламтящото желание.

Къде наблюдаваме целеустременост? Пуснете новините. Погледнете вестника. Забелязваме го почти във всяко заглавие, почти всеки ден.

Целеустремеността, разбира се, се намесва във всички *страхове* в ума, както и в онова, което ни тласка напред. Ще ви дам пример: Един мъж възприема друг като заплаха и адреналинът му се покачва. Стремешът на мъжа да се докаже (понякога се оказва смъртоносен) излиза на преден план. Той се превръща във фокус, дотолкова, че нищо друго няма значение. Това може да се нарече истинска целеустременост.

Обърнете внимание, че не е нужно заплахата да е истинска, за да предизвика проява на целеустременост. Мъжът може и да не представлява физическа заплаха, а заплаха за работното място, за връзката на другия със съпругата му, предизвикателство към интелекта му. Само че умът на първия се насочва към онази точка, където се е зародил страхът. Невероятно. Страхът може да е истински или въображаем, но държанието, което предизвиква, е въздействащо и целеустремено. Неспособността да се овладее напълно този страх пълни кабинетите на лекарите и затворите.

Откъде се появява целеустремеността? Източниците са няколко.

Целеустременост и гени. Гените ви са предварително програмирани по такъв начин, че да ви опазят живи. Те са програмирани така, че да реагират. Тези две неща ви казват достатъчно за онова, което трябва да знаете за същността на човешкото поведение. Почти всеки се стреми да оцелее и да остави поколение. (Онези, които не го направят, просто се изтеглят от генната банка, а също и потомството им.)

Целеустременост и конкуренция. Конкуренцията предизвиква целеустременост. Страстта да се конкурират е заложена у хората. Ние участваме в състезателни дейности по различни начини. Конкурираме се за ограничени ресурси. Конкурираме се за слава. Конкурираме се физически, интелектуално, прилагаме сила. Конкурираме се сами със себе си. Конкурираме се с другите... и какво ли още не.

Целеустременост и идентичност. Хората действат целеустремено по отношение на идентичността си. Всеки е роден в определена среда, дадена страна или

географска единица, която притежава групов идентичност. Освен това сте родени в определено семейство, общество, град, религия и политическа ориентация, които притежават идентичност, превърнала се в част от вас. Изпълнени сте със силни чувства към мястото, на което живеете, защото то е част от вашата идентичност. Проявявате склонност да харесвате хората около вас, защото са ви близки или познати или защото другите представляват заплаха за вас. Убежденията ви (религиозни, политически и обществени) са част от идентичността ви и чувствата ви към тях са силни, защото те са се превърнали в част от идентичността ви. Това отношение към повечето неща съществува не по ваш избор.

Целеустременост и избор. Уникална част от идентичността ви се формира на базата на съвкупността от избори, които сте направили в живота си. Те определят единствената идентичност, която можете да контролирате. За някои хора целеустремеността, която произлиза от обстановката и семейството, в което са родени, е достатъчна, за да предопредели амбициите в живота им. Повечето хора обаче трябва да изберат съзнателно, за да развият нова целеустременост. За тази цел са нужни действия. Новата целеустременост трябва да бъде създадена. Рядко ще откриете нова целеустременост с опити да „откриете себе си“. Трудно е да намерите нещо, за което не сте взели съзнателно решение. Трябва да поемете по нов път.

Новосъздадената целеустременост може да бъде много мощна. Най-често тя се развива, когато създавате нещо – строите къща, пишете книга, рисувате, правите нещо, което не е съществувало преди. Може да бъде разпалена от нов бизнес или от нова работа, отговаряща на интересите ви. Целеустремеността е свързана с творческото начало, а след това с гордостта от създаденото, защитата му, убеждението, че то е по-добро от онова, което сте постигнали досега.

Творчеството е там, където е разгорялото се желание. Пламъците се подхранват, когато сте инвестирали в себе си по време на творческия процес, независимо дали отглеждате цвете или строите и скоро те се превръщат в част от идентичността ви. Тогава застават на първо място в живота ви.

След като са разпалени, те продължават по същия начин. Продължават да горят. Не съществува способ за самотивация, който да ги накара да се разгорят още повече... или да угаснат.

Целеустремеността е уникален и много мощен фактор за успеха. Тя е горивото, осигуряващо тласък на човека, който се стреми към някакво ниво на величие или определено постижение.

Въпрос: На 45 години съм и *все още* не знам какво искам да правя, когато „порасна”. Кой е най-добрият начин да разбере?

Трябва да определите онова, което ви интересува. След това трябва да насочите усилията си към определено желание.

Ще ви обясня. След като сте били в колелото за хамстери достатъчно дълго, нямате нито идеи, нито мечти какъв искате да бъдете, „когато пораснете”... отново.

Съвсем не сте единственият в подобно положение. Повечето хора също не знаят отговора. Те не са мечтали какви искат да бъдат, откакто са завършили гимназия. Решили са, че селективният процес е приключил, когато са си намерили работа веднага след завършването на гимназията или на колежа.

В един момент са изпълнени с възторг за определено начинание. След това го изоставят или защото губят интерес, или защото са се отказали, когато са се натъкнали на някой проблем. Онези, които непрекъснато си променят мнението, и онези, които се отказват лесно, когато стане трудно, никога няма да успеят.

Действия, които водят към успеха: Може би в момента сте малко объркани.

Изглежда, не знаете какво точно искате от живота. Замислете се над следните въпроси:

Какво е важно за вас?

Какво кара сърцето ви да затрепти от вълнение?

Какво ви прави щастливи?

За какво мислите денонощно?

Как щяхте да прекарвате времето си, ако не печелехте пари?

Какво ви е приятно да вършите?

С какво сте искали да се занимавате открай време?

Каква „музика” звучи у вас, която искате да запее, преди да умрете?

Сега спрете! Не подминавайте всички тези въпроси. Направете следното...

веднага. Следвайте тези стъпки:

1. Напишете на един лист всичките си възможни отговори за всеки от горните въпроси. Напишете каквото и да е, дори най-маловажните на пръв поглед хрумвания.
2. Оградете пет до седем точки, които ви интересуват най-много.

3. Преценете и изберете със сърцето си едно или две неща, за които си струва да отделите от времето и ресурсите си. Онези, които изберете, би трябвало да са нещата, които извикват най-доброто у вас.

Използвайте сърцето си. Емоциите са важни на този етап. Защо? Защото от самото начало, при определянето на целите и мотивацията е най-добре да направите нещо, за което ще срещнете най-малко вътрешно съпротивление. По-късно винаги можете да промените нещата и да се насочите към нови мечти.

Освен това упражнението попитайте близките приятели и роднини как ви възприемат и коя дейност според тях ще ви направи щастливи в близко бъдеще. Хората от страни често имат по-точна представа за вас. Освен това прегледайте ресурсите на Bestsuccessfactors.com за повече насоки, с помощта на които да впрегнете целеустремеността си и да определите посоката.

Истинският отговор на въпроса ви е следният: *Не заспивайте донечера, без да сте взели окончателно решение какво най-много искате от живота!*

Ако пренебрегнете този съвет, тогава мечтите ви ще са отлетели, щом се събудите. А така не се живее.

Други хора могат да ви предложат съвети, но крайното решение е винаги ваше. Другите може и да изразят несъгласие с решението ви. Нищо. Бъдете твърди по отношение на онова, което искате. Накрая, трябва да се съсредоточите над онова, което искате, не онова, което искат другите.

След като определите онези дейности, които карат сърцето ви да пее, насочете се към тях! Вършете ги често, вършете ги добре. Овладейте ги по-добре от всичко друго досега. Оставете се да ви погълнат.

Когато вършите нещо, което е разпалило интереса ви, вие автоматично му отдавате най-доброто от себе си. Не се съсредоточавате над нищо друго, освен над настоящия момент, което означава, че можете да посветите цялата си енергия и внимание на „сега”. Оставете се на течението.

Когато сме целеустремени в онова, което вършим, накрая се оказва, че сме се наслаждавали на всеки момент. Освен това влагаме много повече енергия в крайния резултат. Целеустремените действия дават изключителни резултати. Затова създайте нещо. Постройте нещо. Използвайте целеустремеността си, за да дадете уникалния си принос на света.

Въпрос: Разбирам, че е важно да следвам интересите си, но аз имам дълъг списък със задачи за всеки ден и просто се *налага* да ги свърша. Имам работа, семейство, отговорности, какви ли не ежедневни задължения. Не са нищо особено и повечето от тях не са ми интересни. Как да разнообразя живота си и да го направя по-въълнуващ?

Тези неща ги има в живота на всеки от нас. Много е лесно да се оставим на рутината и да полагаме само частични усилия. В повечето случаи хората правят точно така.

Можете да подхранвате целеустремеността си всеки ден от живота, като се стремите да постигнете лично съвършенство във всичко, което вършите. Това ви кара да се чувствате горди както от вас самите, така и от онова, което правите. Така ставаме по-самоуверени, по-щастливи и съсредоточени. Половинчатите усилия водят до незадоволителни резултати, докато целенасочените дават отлични резултати.

Първата стъпка към създаването на повече целеустременост: *Старайте се да постигнете отлично изпълнение във всичко, с което се занимавате.*

Например не чистете гаража, защото трябва да го свършите. Почистете гаража така, сякаш това е най-важното нещо, което трябва да направите днес. Почистете го така, сякаш чистият гараж е най-важното нещо в живота ви. Почистете го така, сякаш това е най-съкровено ви желание.

Питате ли се защо отношението ви към почистването на гаража е от такова голямо значение? Нека проследим какво ще се случи, ако подходите към задачата с отегчение или като към досадно задължение:

1. Изобщо няма да се насладите на процеса на почистване. Мислите ви ще бъдат фокусирани единствено в завършването на задачата и няма да насочите напълно вниманието си към онова, което вършите. Накрая няма да има никакво удовлетворение от свършената работа. Дори по-зле, ще настроите мозъка си така, че да не давате най-доброто от себе си, когато вършите неприятни неща. Това ви обрича на провали и ще ви спъне, когато се опитате да постигнете по-високо ниво на успех.
2. Тъй като не обръщате пълно внимание на онова, което вършите, резултатът ще бъде посредствен. Гаражът може и да изглежда прилично и вие няма да имате нищо против. А не е ли „чудесно“ по-добре от просто

„прилично“? Да, истина е, че не е нужно гаражът ви да бъде безупречен, но трябва да бъде добре подреден и чист.

3. С небрежно отношение няма да изпитате удовлетворение от чудесно свършената работа.

Нека сега погледнем какво ще се случи, ако започнете да обръщате специално внимание дори на най-досадните ежедневни задачи:

1. Ще бъдете горди от постигнатото и ще се почувствате по-добре, след като приключите с неприятната задача. Вместо да се дразните или да се почувствате напълно изтощени, ще се зарадвате. Може и да звучи странно, но е истина.
2. Ще започнете да се съсредоточавате повече над *ползите*, които ви носи свършената работа, а не над самата работа.
3. Ще се почувствате по-самоуверени във всичко друго, което вършите – от дребни поръчки до лични отношения, и ще имате чувството, че всяка дейност ви носи нова награда. Постигнатите положителни резултати са просто приятен бонус – по-добра организация, повече удовлетворение, по-задълбочени връзки и по-добри резултати при завършването на проекти.

Действия, които водят към успеха: Изглежда така, сякаш сте по-съсредоточени над това да приключите всяка задача, защото *трябва* да бъде свършена. Впуснете се с желание и хъс в задачите. Ако искате да сте по-целеустремени в живота, трябва да се наслаждавате на нещата, които вършите, и да очаквате по-добри резултати. Когато полагате повече усилия, ще приключите започнатото по-бързо, ще си освободите повече време, за да преследвате онова, което ви е интересно.

Отдавайте се напълно на онова, което вършите. Съсредоточете цялото си внимание в него и се потопете в процеса. Отдавайте най-доброто от себе си на всяка отделна задача и сами ще се уверите, че резултатът е коренно различен. По време на този процес създавате повече енергия и жажда за живот!

Въпрос: Ходих на семинар, на който подчертаха колко е важен ентусиазмът. Как да приложим това към нашия магазин? Как да поощрим служителите да бъдат

ентусиазирани, когато влизат клиенти, когато се приближават до някой щанд? Каква е най-добрата стратегия?

Хората, заети с търговия на дребно, са учени да се обръщат към клиентите с широка усмивка и да поздравяват: „Здравейте! С какво да ви помогна?“ Когато се обърнат към вас с този въпрос, вероятно се усмихвате и отвърщате: „Благодаря, разглеждам.“ Ако сте като нас, сигурно отговаряте: „Не можете да ми помогнете... просто гледам.“

Когато не работим в търговията на дребно, ни учат, че трябва да харесваме продуктите, да предаваме ентузиазма си на другите. Например: „Тази нова възможност е наистина невероятна и щом опитате, и вие ще се убедите!“

Истина е, че усмивката постига чудеса, но в повечето случаи кикотът и бликащият ентузиазъм не помагат. Има и изключения. В някои ситуации от вас се очаква да бъдете свърхентузиазирани. Нека до поговорим за правилата.

В света на продажбите един свърхентузиазирани продавач в много от случаите ще отблъсне потенциалния купувач. Като заложите на прекалена емоционалност, околните ще усетят, че се държите изкуствено. Ако се преструвате, тогава рискувате да прекалите и да отблъснете повече хора, отколкото ще спечелите.

Действия, които водят към успеха: Най-убедителната стратегия е контролирания ентузиазъм.

Това означава, че не трябва да се показвате отегчени от продукта или услугата, която предлагате. Въпреки това, ако продавате препарати за растителна защита и отправите широка усмивка и сте ентузиазирани, докато обяснявате как можете да се отървете от пчели или плъхове, може да се получи неловко и неприятно.

Направете следното: Помислете добре за продукта и услугата, която предлагате, и как ги възприемат клиентите. Какво получава клиентът, когато използва успешно предлагания продукт? Най-важното е да приспособите начина, по който предлагате продукта си.

Пример: Продавате парфюм на „Ейвън“. Когато продуктът ухае чудесно, продавачът е по-ентузиазирани и изпълнен с готовност, защото това е начинът, по който ще се почувства и клиентът. Допълнителният подтик ще даде по-добри резултати.

Нека предположим, че продавате автомобили. Не е нужно да досажда на клиента с ентузиазъм и прекомерен възторг. Усмихвайте се на място. Ако сте непрекъснато усмихнати, може да предизвикате съмнения.

Когато се замислите какво дава на клиентите продуктът или услугата, която предлагате, тогава у вас се създават добри чувства. Трябва да сте горди и до разумна степен ентузиазирани. Използвайте тези чувства като мерило за ентузиазма, който показвате пред клиентите.

Не ни разбирайте погрешно. Не казваме, че ентузиазмът е нещо лошо. Ако обаче го използвате самоцелно, много лесно можете да получите обратен резултат. При контролирания ентузиазъм не става въпрос да пренебрегнете клиентите или да се държите напълно безизразно. Трябва да сте горди, когато продавате продуктите си. Тази гордост трябва да личи. Искате да сте сигурни по отношение на продукта, затова се уверете, че демонстрираният ентузиазъм е подходящ за продукта или предлаганата услуга.