

компании все не так. Ей приходится постоянно побеждать в мелких состязаниях, выступать на нескольких аренах каждый день. Но и в спорте, и в бизнесе можно поставить для себя цель — например, завоевать медаль или добиться определенной доли рынка. Однако бизнесмену куда сложнее определить путь, который приведет его к цели. Наша область реализации более фрагментирована, и сложнее определить, чего та или иная цель будет стоить, потому что к ней можно подойти с разных сторон. Вот почему в бизнесе сложнее постоянно удерживать концентрацию внимания.

Поиск оптимального режима

Теперь, когда вы поняли, насколько важно понятие режима, настало время определить оптимальный режим для себя. Для начала нужно понять, каким вы становитесь в моменты наибольшей эффективности. Опишите себя в эти мгновения двумя-тремя словами. Вспомните, когда вам удавалось добиться успеха. Кем вы были в эти моменты? Возможно, каждый раз вы были немного разными, но во всех этих случаях наверняка присутствовала хоть одна общая характеристика.

Возможно, вы были агрессивными, дерзкими и сосредоточенными.

Или расслабленными, веселыми и счастливыми.

Или тихими, спокойными и мирными.

Или позитивными, сфокусированными, уверенными в себе.

Или все вместе.

После того как вы определитесь с характеристиками своего режима, можно переходить к технической части. Предположим, вы трудитесь менеджером среднего звена в крупной корпорации и каждую неделю

встречаетесь с потенциальными клиентами. Время вашего выступления перед слушателями ограничено, и вы знаете, что лучших результатов удастся добиться, когда вы спокойны, расслаблены и лишь чуть-чуть агрессивны.

Мне нужно чувствовать себя защищенным, спокойным и уверенным, чтобы показать все, на что я способен. Я узнал об этом на тренировках по рукопашному бою. Если вы способны разбудить в себе нужные эмоции (в моем случае — большой пласт спокойствия, уверенности и защищенности и щепотку агрессии), вы окажетесь на пике эффективности. Но возникает вопрос: что делать, чтобы входить в избранный режим по желанию?

Если слова *уверенность в себе, контроль, спокойствие и щепотка агрессии* описывают именно тот режим, в котором вы хотите находиться, следующим шагом будет объединение всех этих эмоций в одно чувство. Именно это единое чувство или состояние, включающее в себя несколько частей, вы научитесь активировать по своему желанию. Один из способов это сделать — проиграть в голове ситуацию, в которой вы показали себя с лучшей стороны. Постарайтесь вообразить себе эту встречу, тренировку или соревнование как можно подробнее.

Вернитесь в этот момент. Что вы видите? Что слышите? Что чувствуете? Подключите все органы чувств, чтобы заново пережить этот опыт.

В каком-то смысле этот прием противоположен визуализации. При визуализации вы пытаетесь пережить то, что еще не произошло, а в данном случае — вызвать из памяти прошлый опыт. Если все делаете правильно, испытаете именно те чувства, которые посещали вас в прошлом. Дойдя до этой точки, вы возвращаетесь в настоящее, сохраняя прочувствованное, и повторяете выбранные вами четыре слова: спокойствие, уверенность, контроль, агрессия.

Слова могут вызывать эмоции, в этом нет никаких сомнений. Используя слова, я могу вас осчастливить, опечалить или разозлить.

Слова — это просто колебания воздуха, но мы знаем, что каждое из них имеет свое значение. Вы толкуете их по-своему, перерабатываете, а они вызывают у вас определенные чувства.

Если вы будете повторять упражнение на вспоминание прошлого достаточно часто (50–100 раз) и при этом каждый раз произносить определенные слова, то постепенно приучите себя к тому, что эти слова крепко связаны с эмоциями. Примерно так же чувствуют себя маленькие дети. Они знают, что слово «змея» означает опасность, и поэтому пугаются даже тогда, когда видят его в книжке.

Следующий шаг — превращение слов в образ. Сделайте то же, что и раньше: вызовите из памяти воспоминание о прошлом успехе, увидите его, почувствуйте, попробуйте на вкус, понюхайте. Скажите ваши четыре слова, а затем представьте картинку. Повторите это 20–30 раз, и картинка начнет заменять вам слова.

Если будете часто практиковаться, в один прекрасный момент выйдете на очень высокий ментальный уровень. Достаточно лишь представить себе образ (животное, пейзаж — что угодно), связанный с вашими чувствами, и вы войдете в нужный режим.

Некоторое время назад я работал с юристом, часто выступавшим в суде. Большую часть времени ему удавалось держать себя в руках, но в последнее время он все чаще и чаще чувствовал неуверенность перед судьей или коллегами, задававшими ему вопросы. При работе с этим клиентом я применял широкий спектр техник, но в итоге мы добрались до методики входа в нужный режим — так же, как это делают спортсмены. После нескольких тренировок он настолько преуспел, что хватало лишь небольшого движения рукой и одного слова, чтобы в мгновение ока превратиться в уверенного в себе юриста. Если вы подкрепите свой образ одним словом и жестиком, это поможет быстрее входить в нужное состояние. Жесты тоже влияют на наше сознание — например, когда мы бьем себя в грудь, чувствуем себя сильнее. Вы можете глубоко дышать (спокойствие), улыбаться

(уверенность в себе), расправлять плечи (контроль) или чувствовать напряжение в животе (агрессия). Не только голова, но и тело помогают войти в нужный режим.

Когда мне нужно включиться в режим боя, я бью себя в грудь и кричу: «Вперед!» Одновременно с этим принимаю боевую стойку и представляю себе картинку. Я способен перейти от работы над этой книгой на компьютере к боевому режиму буквально за секунду. Я много раз тренировал свой навык и знаю, что это абсолютно реально. Любой человек может сделать то же самое. Я использую эту технику перед важным разговором, холодным звонком потенциальному клиенту или публичным выступлением. Все эти ситуации отличаются друг от друга и требуют различных режимов, но методы и техники активации нужного состояния остаются неизменными.

Фундаментальным основанием, на котором строится понятие режима, можно считать предположение, что эмоции влияют на нашу результативность. Вы должны сами определить, какие чувства приносят вам наибольшую пользу. Например, слишком высокий уровень агрессии мешает некоторым людям справляться с технически сложными заданиями.

Если бы лыжник Петтер Нортуг понял, что короткие дистанции покоряются ему лучше всего, когда он ведет себя пассивно, скромно и сдержанно (то есть совершенно не так, как привык), ему пришлось бы разработать специальный метод для вхождения в такое состояние. А если бы его соперник Аксель Тайхман вложил в свое выступление больше агрессии и дерзости, возможно, он стал бы лучшим спринтером. Одному лыжнику легче подниматься на крутые холмы, когда он как следует разозлится, а другой из-за агрессии может потерять скорость и время.

Слишком многие (и спортсмены, и предприниматели) ошибочно полагают, что они по умолчанию находятся в нужном состоянии для достижения желаемых результатов. Неважно, каким будет ваш оптимальный режим. Главное — его найти.

Стиг Андре Берге выступает за борцовский клуб Осло — в весе 66 кг в национальном зачете и в 60 кг на международных турнирах. Он обладатель серебряной медали чемпионата Европы 2007 года, победитель Кубка мира — 2007, обладатель Королевского трофея Норвегии в 2005 и 2008 годах и тринадцатикратный победитель национального чемпионата. В 2008 и 2012 годах он проходил квалификацию к Олимпийским играм, но проигрывал в первом же матче.

Без Эрика я не стал бы в мире спорта тем, кто я сейчас. Благодаря ему я сумел пройти квалификацию к моей второй Олимпиаде. Эрик научил меня мыслить по-другому, и это касается не только спорта, но и повседневной жизни. Стоит досматривать фильм до конца или идти спать? Выпить стакан колы или воды? Теперь я сознательно принимаю эти небольшие, но важные жизненные решения, и это положительно сказывается на моих результатах. Я не могу быть на 100% уверен, что именно от этих решений зависит мой успех, но Эрик заставил меня в это поверить. А если ты во что-то веришь, оно становится реальным. Вот как работают психологические тренинги.

Один из самых главных уроков, который я извлек из общения с Эриком, — умение входить в свой лучший режим. Сейчас я выхожу на мат и чувствую себя неуязвимым. Раньше слишком часто думал: «Если я одержу победу, встречу с этим же соперником еще раз, а если проиграю, то вылечу из соревнований и моя семья, и тренер будут разочарованы». Теперь я понимаю, что важны только здесь и сейчас, и стараюсь как можно меньше думать о конечном результате. Эрик объяснил, что волноваться вполне нормально, нужно лишь контролировать этот процесс. Я использую свое волнение, чтобы разбудить в себе агрессию, которая помогает мне драться лучше.

До того как я начал работать с Эриком, я пытался понять своего соперника в самом начале матча. Я анализировал, насколько он силен и как именно собирается драться, и все это время мне

приходилось защищаться. Теперь мне не важно, против кого я выступаю. Даже не думаю о своем сопернике как о личности. Мы просто два воина, сошедшиеся в схватке, и победить сможет сильнейший. А сильнейший здесь я.

Когда мы начали работать над режимом, я узнал, что могу чувствовать сильную агрессию, но это никак не сказывается на моей технике. Мы потратили много времени на поиски баланса. Теперь мой режим состоит из трех слов: агрессия, спокойствие и подмигивание. Мы так много тренировались, что теперь достаточно всего лишь произнести эти слова вслух, и я буквально за пару секунд перехожу в нужный режим. Когда выхожу на мат, гораздо сильнее концентрируюсь на своих действиях, чем раньше. Я ничего не слышу, отключаю все чувства. В голове звучат только эти три слова.

В преддверии Олимпиады я много занимаюсь визуализацией. Я готовлюсь к тому, что произойдет со мной в Лондоне. Эрик помогал мне и перед пекинской Олимпиадой 2008 года, но тогда я не так серьезно относился к визуализации. Сейчас хочу быть готовым к любому развитию событий, поэтому Эрик дает мне задания. Он предлагает представить, как выглядит Лондон, что я вижу в аэропорту, насколько велик номер, с кем я в нем живу, какие вопросы задают журналисты.

Когда я закончу подготовку и отправлюсь на Олимпиаду, буду таким сильным, что смогу сказать себе: «Я сделал все, что мог. Теперь никому меня не одолеть».