

# Содержание

<b>ЧАСТЬ I. Познание: устраните потолок своих возможностей</b> .....	5
1. Знаете ли вы, что вас ограничивает? .....	10
2. Устраните ограничения, которые мешают вам двигаться вперед .....	27
 <b>ЧАСТЬ II. Способности: развивайте задатки, которые у вас есть</b> .....	45
3. Энергетический потенциал — физические способности .....	48
4. Эмоциональный потенциал: способность управлять эмоциями .....	66
5. Умственный потенциал: способность эффективно мыслить .....	85
6. Межличностный потенциал: способность строить взаимоотношения .....	103
7. Творческий потенциал: способность видеть альтернативные возможности и находить ответы ....	124
8. Производительный потенциал: способность добиваться результатов .....	147
9. Лидерский потенциал: способность вдохновлять окружающих и руководить ими .....	166
 <b>ЧАСТЬ III. Решения: выбор факторов, которые развивают ваши способности</b> .....	187
10. Потенциал ответственности: решение управлять своей жизнью .....	191

---

11. Потенциал характера: решение основываться на правильных ценностях . . . . .	205
12. Потенциал изобилия: решение верить, что вам всего хватит с лихвой . . . . .	217
13. Потенциал дисциплинированности: решение концентрировать свои усилия и доводить начатое до конца . . . . .	230
14. Потенциал целеустремленности: решение заниматься только важными делами . . . . .	245
15. Потенциал отношения к жизни: решение сохранять позитивное настроение независимо от обстоятельств	260
16. Потенциал риска: решение выйти из зоны комфорта	275
17. Потенциал духовности: решение укрепить веру . . . . .	289
18. Потенциал развития: решение дойти до предела своих возможностей . . . . .	301
19. Потенциал партнерства: решение сотрудничать с окружающими . . . . .	317
20. Заключение. Ваша жизнь без ограничений . . . . .	331

*Кевину Майерсу*

*Я наблюдал за тобой более тридцати лет и двадцать был частью твоей жизни, тон в которой задавало стремление к росту, лидерству и влиянию на окружающих. Я видел, как ты раз за разом расширял границы своих возможностей.*

*Как и все те, с кем я знаком, ты доказал, что человек способен преодолеть любые внутренние и внешние ограничения. Главные твои дела еще впереди.*

## **Выражение благодарности**

Я признателен:

литературному обработчику Чарли Уэтцелу,  
первому редактору рукописи Стефани Уэтцел,  
моей старшей помощнице Линде Эггерс.

---

# ЧАСТЬ I

---

## Познание: устраните потолок своих возможностей

*Познай себя.*

**Сократ**

*Я думаю, что мало кто из нас действительно хорошо себя знает.*

**Элизабет Эдвардс**

Я писал эту книгу с любовью, потому что с любовью отношусь к людям! Пятьдесят лет я работал над тем, чтобы улучшить свою жизнь и жизнь окружающих. Ничто не доставляет мне такой радости, как помочь другим людям в самосовершенствовании. Я написал эту книгу специально для того, чтобы помочь вам раскрыть свой потенциал.

Идея пришла ко мне, когда я занимался своим любимым делом — беседовал с друзьями за обедом. В ходе разговора один из них подчеркнул важность раскрытия заложенного в человеке потенциала. Разгорелась великолепная дискуссия, которая затянулась на два часа. Выходя из-за стола, один из присутствовавших заметил: «Мне никогда не попадались книги о потенциале и возможностях его раскрытия». Оказалось, что остальные тоже не встречались с такими книгами.

Эта беседа запала мне в душу и не оставляла меня на протяжении следующих двух лет. Я постоянно возвращался мыслями к теме потенциала. Я задавал себе вопросы, выслушивал мнения окружающих, собирал информацию, и все это постепенно привело меня к созданию формулы раскрытия потенциала.

**Потенциал раскрывается,  
если вы все лучше *познаете себя*, развиваете свои  
*способности* и принимаете правильные *решения*.**

Другими словами:

ПОЗНАНИЕ + СПОСОБНОСТИ + РЕШЕНИЯ = ПОТЕНЦИАЛ.

Это та формула, которую я представляю в своей книге. Если вы готовы усвоить ее и претворить в жизнь, то ваша жизнь изменится!

Все начинается с *познания*. Узнавание себя — первый большой шаг, который я совершил в процессе раскрытия собственного потенциала. Это произошло в самом начале моей карьеры. В то время священника воспринимали как пастыря, заботящегося о своих агнцах. Он должен был жить проблемами своей паствы, а это значило, что от него ждали советов и наставлений. Во всяком случае, мне представлялось, что это именно та линия поведения, которой я должен следовать.

Но потом я прочитал книгу Элмера Таунса «Самые быстрорастущие церкви Америки» (America's Fastest Growing Churches). В ней рассказывалось о том, как умело надо привлекать к себе массы и управлять церковью. Я буквально не мог оторваться от этой книги. Рассказанные в ней истории были такими вдохновляющими!

Прочитав ее, я решил посетить все церкви, о которых в ней говорилось, и побеседовать со священниками. Но

как это сделать? Ведь они меня совершенно не знали. С чего бы им тратить на меня свое время?

И у меня родилась идея: я решил предложить им по 100 долларов за каждые 30 минут, которые они мне уделят. Дело было в 1971-м, когда я зарабатывал всего 4200 долларов в год. Однако моя решимость узнать, как эти пасторы добились такого успеха, была слишком велика. Я был чрезвычайно рад, когда двое из десяти согласились на мое предложение.

Получив согласие, я сразу же стал записывать вопросы, которые мне хотелось им задать. Оказалось немало — целых пять страниц! Я предвкушал, как буду сидеть за столом с этими лидерами и стараться задать им как можно больше вопросов. Разумеется, мне не удалось спросить их обо всем, что я хотел, но беседы с этими людьми перевернули мою личную жизнь и карьеру. Самым большим открытием для меня стало то, что священники не тратили время на наставления для своих прихожан. Вместо этого они их *вдохновляли*.

Поначалу до меня не дошел смысл сказанного, и они объяснили мне, что наставления помогают людям преодолевать собственные слабости, а вдохновляющие речи позволяют развивать их сильные стороны. Во мне забрезжили проблески понимания!

Тогда они объяснили мне, что для раскрытия потенциала человек должен не столько искоренять свои недостатки, сколько работать над сильными сторонами личности. И я понял: эти лидеры были не пастухами, присматривающими за стадом. Они были хозяевами ранчо, которые дальновидно управляли своим хозяйством. В них жил дух первопроходцев, открывавших новые горизонты. Они способствовали росту и развитию людей, побуждая их

**Наставления помогают людям преодолевать собственные слабости, а вдохновляющие речи позволяют развивать их сильные стороны.**

становиться частью важнейших событий. Вместе с ними они расширили свои церкви, привлекая в них все больше прихожан.

Лишь тогда я понял, насколько важно для раскрытия потенциала узнать самого себя. Единственный способ помочь людям, которыми я руководил, состоял в том, чтобы сконцентрировать их внимание на достоинствах, а не на слабостях. А для того, чтобы полностью раскрыть свой собственный потенциал человека и лидера, у меня тоже был единственный способ, и заключался он в том, чтобы — барабанная дробь! — развивать свои сильные стороны. Это открытие оказало влияние на все, чем я занимался. И вскоре я обнаружил, что как вдохновитель добиваюсь большего, чем как советчик.

Прежде я считал себя пастырем, заботящимся о нуждах людей, но теперь я по-новому взглянул на свою роль. Я стал лидером, цель которого заключалась в развитии паствы.

В течение многих лет я рассказывал эту историю на различных конференциях, и, когда наступал черед вопросов и ответов, меня часто спрашивали: «Что самое важное вы почерпнули из бесед с этими двумя лидерами?» Я отвечал: «Познание себя». Интересно, *как долго я еще наставлял бы людей, вместо того чтобы вдохновлять их, если бы не эти два пастора?* Трудно сказать. Но я знаю одно: каждому нужен в жизни человек, который поможет ему открыть глаза на самого себя и раскрыть свой потенциал.

Я хочу быть таким человеком и помочь окружающим разобраться в себе. Об этом говорится в первой части книги. Возможно, вам приходилось слышать истину: «Если делать то же самое, что и все, то и получишь то же самое, что и все». Я хочу помочь вам делать кое-что иначе и получать что-то другое. Перед отправлением в это путешествие я хочу поделиться с вами двумя важными идеями.

**1. Эффективные перемены необязательно должны быть кардинальными.** У наставляющих и вдохновляющих



---

людей есть схожие черты. И те и другие заботятся об окружающих и дают им советы. Мне надо было всего лишь перестроиться с их слабых сторон на сильные. В процессе чтения книги, особенно ее первой части, посвященной осознанию себя, задумайтесь над тем, где вам надо сменить фокусировку, чтобы разобраться со своим потенциалом.

**2. Перемены необходимы для раскрытия потенциала.** В процессе чтения двух оставшихся частей вы это почувствуете. Во второй части, посвященной способностям, вам потребуется поработать над чертами личности, которые необязательно являются вашими сильными сторонами. Возможно, вам будет трудно. Развитие качеств, не являющихся врожденными, зачастую происходит медленно и сложно. Это нормально. Даже маленькие позитивные изменения приносят пользу, в частности повышают ваш потенциал. Когда вы приступите к третьей части, где речь идет о выборе, процесс будет уже попроще. В области принятия решений изменения происходят быстрее. Но, какими бы трудными ни были изменения, они необходимы, если вы хотите повысить свои способности и полностью раскрыть потенциал.

Будьте готовы окунуться в это приключение с головой. Вас ждет увлекательное путешествие. Развитие самосознания позволит понять, какие изменения необходимы, чтобы устранить все ограничения. Я надеюсь, что к тому моменту, когда вы закончите чтение, ваш потенциал будет значительно выше, чем можно было представить, и вы будете стоять на пути к жизни, в которой не будет ограничений. Давайте отправимся в это путешествие вместе.

## Знаете ли вы, что вас ограничивает?

**М**еня всю жизнь занимала проблема потенциала, хотя в детстве я еще не знал этого слова. Моя любимая детская книжка называлась «Маленькая машинка, у которой получилось» (The Little Engine That Could). Мне ее часто читала мама. А когда я сам научился читать, то вновь и вновь брал ее с книжной полки. Мне нравилось, что маленькая машинка верила в себя, и эта вера позволила ей преодолеть гору. Ее потенциал вырос, потому что она постоянно подталкивала себя к пределу своих возможностей.

Помню, как эту мысль иллюстрировал в беседах мой отец. Однажды какой-то старик, увидев, как мальчик ловит рыбу, решил к нему подойти. Рядом с мальчиком лежали две небольшие рыбешки, но в тот момент, когда приблизился старик, на удочку попался громадный окунь.

— Какой красавец! — сказал старик.

Но мальчик, сняв рыбу с крючка, выбросил ее обратно в воду.

— Что ты делаешь? — воскликнул старик. — Это же был такой улов!

— Так-то оно так, — ответил мальчик, — но у меня сковородка размером всего 20 сантиметров.

Эта история всегда веселила меня, но в то же время давала понять, как могут ограничивать человека его же собственные мысли.

Еще я помню, как учителя в школе рассказывали историю о трех мальчиках, чей путь в школу пролегал вдоль высокого забора. И каждый раз их интересовал вопрос, что же там, за забором. В один прекрасный день любопытство пересилило, и один из них сказал: «А давайте посмотрим». С этими словами он перебросил свою шапку через забор. «Теперь мне *придется* перелезть на ту сторону», — сказал он.

Двое остальных недоуменно посмотрели на него. Но когда они увидели, что он полез на забор, то тоже перекинули свои шапки и присоединились к нему. Им не хотелось оставаться на этой стороне. Они тоже хотели быть первооткрывателями, а не узнавать новости из вторых рук.

Помню, что в тот момент я думал: «Я тоже перебросил бы свою шапку через забор». Мне хотелось открывать для себя что-то новое, осваивать новые дела. Я до сих пор остался таким. Иногда требуется немалая смелость, чтобы взяться за что-то новое, но каждый раз я мысленно перебрасываю через забор шапку, чтобы решиться и двинуться вперед, навстречу открытиям.

Сегодня я предлагаю вам тоже перебросить свою шапку через забор.

## Польза познания

Берясь за эту книгу, я ставил перед собой цель помочь вам стать маленькой машинкой, у которой все получилось. Я хочу, чтобы вы устранили препятствия, мешающие раскрыться вашему потенциалу. Вы должны выйти за пределы менталитета 20-сантиметровой сковородки и перебросить свою шапку через забор. Я хочу, чтобы вы бросили себе вызов и изменили свою жизнь. Готовы? Если да, то начнем процесс самопознания и учебы...

## 1. Ваш потенциал не установлен раз и навсегда

Если вы мало чем отличаетесь от других людей, то я готов поспорить, что вы хотели бы от жизни большего, чем имеете сейчас. Возможно, вы не добились всех тех успехов, о которых мечтали. Возможно, вы не совсем удовлетворены достигнутым прогрессом. Сделали ли вы все, что хотели? Или вам хочется увидеть и сделать больше, добиться более высоких результатов? Если вы похожи на меня, то стремитесь к новым достижениям. Я даже в свои семьдесят лет все еще не удовлетворен. Я хочу развиваться и расти.

**Если вы не знаете, какие препятствия стоят у вас на пути, то как вы будете их устранять?**

Что вам мешает? Какие препятствия стоят у вас на пути? Знаете ли вы их? Если нет, то как вы будете их устранять?

Возможно, вы уже слышали такое выражение: «Если вы хо-

тите, чтобы дело было сделано, поручите его занятому человеку». Казалось бы, это противоречит здравому смыслу, но на самом деле все так и есть. Люди, справляющиеся с большим объемом дел, могут взять на себя еще больше, не теряя при этом производительности. Почему? Неужели одни люди обладают более высоким потенциалом, чем другие?

Задумывались ли вы о своем потенциале? Большинство людей считают, что он представляет собой нечто неизменное. Наверное, вам доводилось слышать, что у кого-то из окружающих «высокий» или «низкий» потенциал, и вы воспринимали это как некую данность. А каков ваш потенциал? Как вы его оцениваете: как высокий, низкий или средний? Вы тоже считаете, что он неизменен? Пусть даже вы не наклеили на него ярлык, но мысленно установили для себя посильный уровень достижений.

В этом-то вся проблема.

Слишком многие люди, услышав слово «потенциал», сразу же воспринимают его как ограничивающий фактор, считают его неизменным, особенно если уже достигли определенного возраста. Они перестают верить, что их потенциал еще способен расти, и лишь пытаются как-то жить с тем, что есть.

Так думают многие. Роберто Версола подметил, что экономистам присуще ограничивающее мышление. Более того, они пытаются навязать его и всем другим. Версола пишет:

Основной концепцией, на которой строится экономика, является ограниченность ресурсов. Идея изобилия отбрасывается с порога. Как следствие, основная масса экономистов не готова иметь дело с таким понятием, как достаточность ресурсов. Они не располагают концепциями, объясняющими изобилие. У них нет описывающих его формул. Столкнувшись с изобилием, они ищут прибежище в неадекватных теориях, основанных на дефиците.

Другими словами, экономисты объясняют окружающий мир с позиции ограничений. С тех же позиций они оценивают и людей. Это слишком узкий взгляд на вещи. Мы должны описывать наш мир и самих себя с точки зрения своих возможностей.

Хотя я убежден, что все люди без исключения способны развиваться, повышать свой уровень и потенциал, необходимо признать, что имеются и ограничивающие факторы. Некоторые из них носят объективный характер, но таких меньшинство. Мы не должны позволять, чтобы какие-то субъективные причины мешали нам развиваться. Они не должны становиться определяющими в нашей жизни. Если мы в состоянии оценить свой истинный потенциал, то сможем устранить все стоящие на нашем пути препятствия.