

ПОСТРОЙТЕ
СВОЕ
БУДУЩЕЕ

БРАЙАН ТРЕЙСИ

*Эта книга посвящается самым дорогим
людям, в моей жизни: прекрасной жене
Барбаре и нашим замечательным детям
Кристине, Майклу, Дейvidу и Кэтрин
(Екатерине Великой). Вы
помогли мне построить мое будущее.*

Введение ПРЕДЕЛОВ НЕТ

Если бы мы сделали все, на что способны, мы бы сами себе поразились.

Томас Эдисон

Когда-то давным-давно в далекой стране в домике на вершине холма жил старик. Он посвятил всю свою жизнь размышлениям и исследованиям. Его знания были безграничны: он был мудр и проницателен. К нему приезжали со своими вопросами вельможи и купцы. Ответы старика всегда были правильными. Он, казалось, обладал особым даром, который позволял ему проникать в самый корень любых проблем. Когда его советы применялись на практике, результат всегда был впечатляющим. Слава об этом человеке широко разнеслась по стране.

У подножия холма была деревня. Деревенские мальчишки время от времени поднимались к старику, чтобы задать свои вопросы, и он всегда находил правильный ответ. С течением времени это стало для мальчишек своего рода игрой — они старались придумать вопросы, на которые старик не смог бы ответить. Но это им никогда не удавалось.

Однажды один из мальчишек, Арам, собрал своих друзей и сказал: „Я, наконец, нашел способ поставить старика в тупик. Вот у меня в руке птица. Я пойду к нему и спрошу, жива эта птица или мертва. Если он скажет, что она мертва, я отпущу ее, и она улетит живая и невредимая. Если же он скажет, что она жива, я задушу ее, и птица умрет. В любом случае он окажется не прав“.

Возбужденные перспективой наконец загнать старика в угол и услышать от него неверный ответ, мальчишки поспешили на холм. Старик наблюдал за их приближением и видел, как горят их глаза. Затем Арам выступил вперед и сказал: „Вот, старик, у меня в руках птица. Жива она или мертва?“

Старик посмотрел в его глаза и произнес: „Арам, она в твоих руках“.

ВЫ САМИ ХОЗЯЕВА СВОЕЙ СУДЬБЫ

Суть и мораль сей истории в том, что почти все, что происходит с вами в жизни, — *в ваших руках*. Ваша судьба во многом зависит от вас самих. Ваше будущее в значительной мере

предопределяется вашим выбором и решениями. То, чего вы достигаете, является результатом того, что вы делаете или не делаете день за днем, год за годом.

Когда мне был 21 год, долгими зимними вечерами я сидел в своей убогой однокомнатной квартире и размышлял о будущем. Оно выглядело не слишком обещающим. Бросив школу, я работал на стройке, каждую неделю едва дотягивая до зарплаты. И вдруг на меня снизошло озарение, совсем как в истории со стариком. Я понял, что все, что происходило и будет происходить в моей жизни, в моих руках. Никто другой за меня ничего делать не станет. Я сам отвечаю за свою жизнь.

ВЫ САМИ МОЖЕТЕ ПОСТРОИТЬ СВОЕ БУДУЩЕЕ

Гуру менеджмента Питер Друкер писал: „Самый лучший способ предсказать будущее — самому его построить“. Каждый хочет быть счастливым, здоровым, известным и преуспевающим во всех своих делах, но достичь этого можно лишь одним способом — *построить свое собственное будущее*. И следует заметить, что у нас никогда не было таких возможностей осуществить свои мечты и цели в самых разных областях жизни, как сегодня. Стремясь к своей главной жизненной цели, вы должны сполна воспользоваться всем тем, что предлагает вам современный мир.

Всех людей можно разделить на две категории — на *активных* и *пассивных*. Активные, инициативные люди составляют лишь примерно 10 процентов всего человечества, но именно они, будучи в явном меньшинстве, служат главным двигателем прогресса во всех направлениях жизни. Они управляют своей жизнью, не ждут, когда что-то произойдет, а *делают* так, чтобы это произошло. Они берут на себя полную ответственность за свои поступки и их результаты. Они не боятся идти вперед в условиях риска и неопределенности. Когда вы решите построить свое собственное будущее, вы присоединитесь к этому жизненно важному для развития всего человечества меньшинству. Вы начнете выдвигаться на передний край жизни.

Многие люди пассивно реагируют на жизненные обстоятельства, надеясь, что когда-то и с ними произойдет что-нибудь хорошее. Они покупают лотерейные билеты, постоянно сидят перед телевизором и жалуются на жизнь. Они ненавидят тех, кто добился успеха и не желают видеть, каких усилий стоило преуспевающим людям достичь процветания. В своей жизни они уподобляются тем, кто ждет автобуса на улице, по которой автобусы не ходят.

НАДЕЖДА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СТРАТЕГИЕЙ

Надежда не является стратегией успеха. Ваша жизнь слишком драгоценна, чтобы оставлять ее на волю случая. Ваша первейшая обязанность перед собой и всем миром — взять на себя командование своим будущим и вылепить ту судьбу, какую вы хотите, чтобы добиться в жизни чего-то значительного.

За годы, прошедшие после того озарения, которое посетило меня в моей маленькой квартире, я побывал и поработал в 80 странах мира. В качестве основателя, директора или кризисного управляющего, я руководил 22 предприятиями в самых разных сферах деятельности. Я консультировал более пяти сотен различных компаний и на своих лекциях и семинарах обучил стратегии успеха в профессиональной и личной жизни более двух миллионов человек. На страницах этой книги я поделюсь с вами лучшими идеями, которые когда-либо приходили мне в голову, и помогу вам построить такое будущее, какого вы желаете и заслуживаете.

Иногда на своих семинарах я задаю вопрос: „Кто-нибудь из присутствующих хотел бы удвоить свои доходы?“ Почти все инстинктивно поднимают руки.

„Хорошо, — говорю я. — У меня есть для вас отличная новость. Я гарантирую каждому участнику, что он обязательно удвоит свой доход, *если проживет достаточно долго*. Если ваши доходы растут со скоростью инфляции, то есть примерно на три процента в год, то проработав еще лет 20-25 вы неминуемо удвоите свой доход. Так что просто удвоить доход — не вопрос, не правда ли? Вопрос в том, как сделать это побыстрее“.

ЖМИТЕ НА ГАЗ

Если вы похожи на меня, вам не терпится добиться результата. Как только вы решили сделать что-то новое и необычное — тем более построить собственное будущее, — вам хочется, чтобы это произошло поскорее. И это хорошо. Так и должно быть.

В этой книге я расскажу вам, как жать на педаль акселератора жизни и достигать целей быстрее, чем вы могли мечтать. Я поделюсь с вами рядом надежных практических методов, которые помогают каждому, кто пользуется ими, и снабжу вас самыми эффективными инструментами и технологиями достижения успеха в личной жизни, теми стратегиями, которые применяют все преуспевающие люди.

Следуйте за мной по этому пути открытий и изучайте свой огромный и пока не раскрытый потенциал. Уже сегодня примите решение построить собственное будущее.

1

УСПЕХ ПРЕДСКАЗУЕМ

Долг каждого человека — действовать так, словно его возможности ничем не ограничены.

ПЬЕР ТЕЙЯР ДА ШАРДЕН

Главным вопросом философии всегда был следующий: как жить, чтобы быть счастливым? Величайшие умы всех времен отдавали годы, а то и всю свою жизнь поискам ответа на этот вопрос. Ваша способность задать этот вопрос себе и правильно ответить на него — ключ ко всему, что происходит с вами и чего вы достигаете в жизни. Самое пустое прожигание времени — в поте лица карабкаться по лестнице успеха и только на вершине обнаружить, что лестница приставлена не к тому зданию.

Я не закончил среднюю школу. Не получив аттестата, я не мог ни на что рассчитывать, кроме тяжелого неквалифицированного труда. Несколько лет я переходил с одного на другое место работы — мыл посуду, работал на пилораме и на стройке, батрачил на фермах, пилил сучья на лесоразработках.

Перепробовав все виды ручного труда, я занялся торговлей, ходил с товаром по домам и офисам и получал комиссионные. Работы я не боялся, но сколько ни трудился, зарплаты мне едва хватало, чтобы сводить концы с концами. И вот однажды я сделал нечто такое, что полностью изменило мою жизнь.

УЧИТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТОВ

Я отправился к лучшему торговому агенту нашей компании, человеку, который продавал и зарабатывал в пять раз больше меня, и спросил его в отчаянии: «Что я делаю не так?»

Он продавал *тот же самый* товар *той же* компании по *такой же* цене в *таких же* конкурентных условиях. Но он продавал намного больше меня и тратил на это меньше времени. Я повторил свой вопрос: «Что я делаю не так?»

Сначала он задал встречный вопрос: „Как вы торговали до сих пор и каких добились результатов?“ Терпеливо выслушав меня, он затем рассказал, как то же самое делает он. Этот чело-

век объяснил мне, как важно уметь задавать вопросы и понимать истинные потребности и проблемы потенциальных покупателей, прежде чем пытаться им что-то продать. Он показал мне, как я могу наилучшим образом представить свой товар конкретному клиенту. Он объяснил, как лучше отвечать на самые распространенные вопросы, задаваемые покупателями, и как склонять потенциального потребителя к покупке.

Выяснилось, что мой учитель в начале своей карьеры прошел основательную подготовку в крупной компании. Он в совершенстве овладел основами торговли, а затем адаптировал их к своим условиям и товарам. Он обнаружил, что это как научиться ездить на велосипеде или водить машину. Раз и навсегда разобравшись в системе торговли, эти принципы можно переносить и на другие сферы услуг и там они будут работать так же хорошо.

Эта идея поразила меня как молния. Она изменила мою жизнь. Только представьте! Оказывается, всему, что происходило со мной, были причины. Если я чего-то хочу добиться, мне нужно лишь найти людей, которые этого уже достигли. И в силу причинно-следственных связей если я в точности повторю то, что сделали они, я добьюсь тех же результатов.

Отсюда вытекает мое первое правило: *если вы делаете то же, что делали другие успешные люди, ничто не может помешать вам добиться тех же успехов, каких добились они. А если вы не делаете то, что делали они, ничто вам не поможет.*

Я нашел свой путь! В последующие годы мне довелось поработать на различных должностях в самых разных компаниях. И каждый раз, когда я начинал работать в новой для себя сфере деятельности, я незамедлительно закатывал рукава и начинал изучать все, что можно было узнать о правилах успеха в данном бизнесе, после чего применял свои знания на практике, адаптируя их к конкретной ситуации, пока не добивался тех же или даже лучших результатов, каких достигли другие.

БОЛЬШОЙ ВОПРОС

Начав движение наверх, я стал задаваться вопросом: почему одни люди преуспевают лучше других? Почему у них больше денег, лучше работа, счастливее семьи, крепче здоровье и интереснее жизнь? Почему кто-то ездит на более дорогой машине, шикарнее одевается, живет в лучшем доме? У них всегда полны карманы и банковские счета. Они обедают в модных ресторанах, проводят отпуск в экзотических странах и вообще живут более полноценной и радостной жизнью. Почему так?

Я пришел к выводу, что эти люди каким-то образом *удачли-*

вее других, словно родились с неким особым геном, которого нет у большинства. Даже они сами часто объясняют свой успех везением.

Но что-то в этом объяснении меня не устраивало. Неужели люди, которые начинали в нищете и только к середине жизни добивались успеха, просто удачливы? Если человек работает не щадя сил, постоянно учится и пробивается наверх своими силами, разве это связано с везением?

Значит, люди, которые приезжают в Америку из разных уголков мира без гроша в кармане, без друзей, без знания языка, без каких-либо возможностей, а затем добиваются успеха, просто удачливы? Неужели просто повезло тем, кто, начав свой бизнес почти без денег и проработав всю жизнь, становятся миллионерами и даже миллиардерами? Для меня это объяснение вовсе не убедительно.

СТАТИСТИКА НЕ ЛЖЕТ

Согласно статистике американской налоговой службы, в США насчитывается пять миллионов *миллионеров*, большей частью „самодельных“. Есть также почти 300 миллиардеров, большинство из которых начинали почти с нуля. Более 100 тысяч американцев каждый год становятся миллионерами, то есть новый миллионер появляется в среднем каждые пять минут. И все эти люди просто удачливы?

ПРОРЫВ В ФИЛОСОФИИ

Примерно в 350 г. до н. э. греческий философ Аристотель провозгласил закон, которому суждено было стать фундаментом западной философии и образа мысли. В то время, когда люди верили в многочисленных богов, живших на горе Олимп, и в беспорядочное, хаотичное влияние цветов, камней, деревьев и природных стихий на жизнь человеческую, Аристотель выдвинул свой принцип причинности. Он утверждал, что мы живем в упорядоченной Вселенной, управляемой великими и неизменными законами. Он настаивал на том, что для всего происходящего есть своя причина, вне зависимости от того, знаем мы ее или нет.

Сегодня мы называем этот принцип законом причины и следствия и принимаем его как основной способ интерпретации всего, что происходит в окружающем нас мире. Но во времена Аристотеля это было выдающимся открытием, революцией в философской науке, обозначившей дальнейший курс для всех последующих мыслителей вплоть до нашего времени. Принято считать, что *вся западная философия за прошедшие 2 тысячи*

лет была попросту примечанием к трудам Аристотеля.

В своей простейшей форме закон причины и следствия гласит, что все происходит по некоторой причине. Любое событие в нашей жизни имеет причину или ряд причин, независимо от того, знаем ли мы эти причины и согласны ли с ними. Ничто не происходит случайно.

Из этого закона следует также, что вы с большой вероятностью можете достичь в жизни всего, чего ни пожелаете. Вам просто нужно найти людей, которые достигли тех же результатов, или *следствий*, которые вам нужны. После этого вы должны заставить себя снова и снова делать то же, что делали другие, пока не добьетесь тех же результатов. Этот процесс полностью предсказуем и целиком в вашей власти.

КАКОВЫ ВАШИ ШАНСЫ?

Когда мне минуло тридцать лет, я был принят на факультет управления в одном крупном университете. В течение четырех лет я посвятил более 4 тысяч часов времени, включая вечера и выходные, изучению причинно-следственных связей, определяющих успех или неудачу в бизнесе. Именно в это время я познакомился с таким таинственным предметом, как теория вероятности. То, чему я научился на этих занятиях, существенно повлияло на мой образ мышления и дало ответы на многие мучившие меня вопросы.

Теория вероятности учит тому, что любое событие происходит с той или иной степенью вероятности. Эту вероятность иногда можно вычислить с большой точностью, а иногда нет. Целая мировая отрасль страхования, в которой крутятся миллиарды долларов премий и триллионы долларов покрытия, опирается на актуарные таблицы, являющиеся практическим приложением к теории вероятности.

Из этих таблиц можно узнать, что существует вероятность того, что человек такого-то возраста с такой-то историей болезни умрет в течение такого-то периода времени. Но поскольку невозможно определить, кто конкретно это будет, всех людей, относящихся к данной группе, страхуют на сумму, дающей возможность выплатить страховую премию наследникам тех немногих, кто действительно умрет в период действия полиса. Это называется группировкой риска.

ЗАКОН ВЕРОЯТНОСТИ

Закон вероятности — важнейший фактор, раскрывающий такое понятие, как „успех“. Этот закон гласит, что *для каждого*

события существует вероятность, что оно произойдет при определенных обстоятельствах.

Если степень вероятности можно определить с некоторой точностью, предсказуемость положения вещей разительным образом повышается. Например, если вы подбрасываете монету, она в половине случаев упадет „орлом" вверх, в половине случаев „решкой". Вероятность „орла" и „решки" составляет 50 процентов, сколько бы раз вы ни подбрасывали монету. Вы можете бросить ее пять тысяч раз, и при каждом броске вероятность будет оставаться такой же. Следовательно, вы можете с высокой точностью предсказать результат определенного числа бросков.

ВЫ МОЖЕТЕ ПОВЫСИТЬ ВЕРОЯТНОСТЬ УСПЕХА

В совершенстве овладейте основами

Если вы хотите достичь успеха в какой-то сфере деятельности, наличие четкого письменного плана, которого вы будете придерживаться изо дня в день, значительно повысит вероятность достижения желаемого. Если вы не покладая рук совершенствуете свои знания и навыки в выбранной области, вероятность успеха увеличивается. Если вы налаживаете связи с нужными людьми, владеете собой и умело распоряжаетесь своим временем, не упускаете открывающиеся возможности, проявляете стойкость в трудных ситуациях, вы с большей вероятностью преодолеете все барьеры и добьетесь своего.

Готовность идти на разумный риск в преследовании четко очерченной и горячо желаемой цели повышает все возможные вероятности в вашу пользу. Вы достигнете за год или два такого уровня успеха, на какой другие люди затрачивают 10 или 20 лет менее сосредоточенных усилий. Вы построите свое будущее. И это вовсе не вопрос везения!

Ищите каждую возможность снизить уровень неопределенности. Сформулированный физиком Гейзенбергом принцип неопределенности оказал огромное влияние на науку и в конечном счете принес автору Нобелевскую премию. Этот принцип гласит, что хотя наука может точно определить поведение класса частиц в целом, невозможно предсказать, какие из этих частиц будут вести себя именно так. Это означает, что в физике всегда существует некоторая степень неопределенности, какой бы обоснованной ни была общая теория.

Если говорить о людях, то можно предсказать, что за время своей трудовой жизни примерно 5 процентов американцев зарабатывают не менее 1 миллиона долларов, но нельзя заранее опре-

делиться, *кто конкретно* это будет. Мы можем говорить лишь о некотором уровне вероятности.

С точки зрения здоровья, счастья и долголетия можно утверждать, что определенное количество людей будет жить счастливой жизнью, воспитает счастливых и здоровых детей, принесет большую пользу обществу и проживет до 80-90 лет. Но мы не знаем наверняка, кто эти люди.

Вот ключ к построению своего будущего: чем бы вы ни занимались, всегда делайте все возможное, чтобы *повысить вероятность* достижения поставленной цели. Даже самый малозначительный фактор может помочь вам преодолеть грань между неудачей и успехом.

Вашей первейшей целью должно быть повышение вероятности того, что вы станете одним из тех замечательных людей, которые достигают многого и реально меняют свою жизнь. И все здесь в ваших руках.

Чтобы сполна реализовать свой потенциал, насколько возможно освобождайтесь от разного рода случайностей и неопределенностей. Организуйте свою жизнь таким образом, чтобы максимально увеличить вероятность достижения целей. Изучайте причинно-следственные связи между тем, чего вы хотите, и тем, как этого достичь. Установите полный контроль над всеми сторонами своей жизни и постройте собственное будущее. Не полагайтесь на случай.

Везение или удача?

Когда кто-то достигает большого успеха быстрее других, его тут же обвиняют в необычном везении. Когда кто-то, во многом по собственной вине, превращает свою жизнь в хаос, это списывают на невезение. Один известный политик недавно заявил: „Вся жизнь напоминает казино. Кто-то выигрывает несметные состояния в азартной игре под названием «жизнь», другой — нет. И того, кому повезло, нужно заставить делиться своим выигрышем с теми, кто был не столь удачлив”.

Возникшая путаница в причинах успехов и неудач заключается в том, что большинство людей не понимают разницы между везением и удачей. Понятия „везение”, „случайность” относятся к *азартным* играм, казино, покеру, игровым автоматам и скачкам. В азартных играх результат практически неподконтролен вам. Вы не можете на него повлиять. В азартных играх уровень риска столь высок, что шансы оказаться в выигрыше с течением времени становятся равны нулю.

Удача же — это нечто совершенно другое. То, что мы называем удачей, есть закон вероятности в действии. Когда вы види-

те человека, добившегося больших успехов, вы видите итог многих событий, имевших место в прошлом и приведших к данному положению вещей в настоящем. Удачливый человек сделал в своей жизни много такого, что в совокупности значительно повысило вероятность достижения той цели, которой он желал достичь.

Если изучить историю любого большого успеха и проанализировать многие поступки, предшествовавшие ему, *то* можно наблюдать определенную закономерность. Можно увидеть, что успешный человек на протяжении долгих лет делал множество каких-то, казалось бы, мелочей, которые, в конечном счете, сделали этот успех возможным.

ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП УСПЕХА

Запомните правило: *существует прямая связь между количеством, стараний в разных направлениях и вероятностью конечного успеха.*

Если новоиспеченный торговец рано встает, планирует свой день, упорно работает в течение всего дня, общается с максимально возможным числом потенциальных покупателей и непрерывно работает над собой, совершенствует свои профессиональные навыки, читая полезные книги, слушая аудиокурсы, посещая семинары, он преуспеет в гораздо большей степени, нежели человек, который не делает всего этого. И его более высокие заработки будут не делом удачи, а, скорее, закономерностью.

Если вы повышаете свой образовательный уровень, тщательно подбираете профессию в соответствии с вашими природными способностями и талантами, непрерывно совершенствуете свои профессиональные навыки и постоянно увеличиваете вклад в общее дело компании, ваш будущий успех будет явно не случаен.

ЗАКОН УСРЕДНЕНИЯ

Дополнительный фактор успеха — закон усреднения, являющийся продолжением закона вероятности. Этот закон гласит, что *хотя нельзя предсказать, какое именно действие из некоторой последовательности окажется у спешным, можно утверждать, что, многократно пробуя разные действия, вы, рано или поздно, достигнете поставленной цели.*

Чем больше вы прочтаете книг, тем выше вероятность, что вы найдете то, что поможет вам в вашей работе или личной жизни. Чем большему числу потенциальных покупателей вы предложите свой товар, тем выше вероятность, что вам встретится человек, который нуждается в том, что вы продаете. Если вы

постоянно разрабатываете и пробуете новые подходы к достижению поставленной цели или решению важнейших проблем, вы преуспеете куда больше, чем тот, кто осторожничает и не пробует ничего нового.

Чего вы в действительности хотите?

Каждый хочет быть счастливее, здоровее, богаче и получать от жизни больше, чем получает сейчас. Сколь бы многого вы ни добились, вы всегда хотите *больше*, и это хорошо. Стремление к непрерывному улучшению своего положения поддерживает ваш рост и развитие, ваше движение к максимально полному раскрытию своего потенциала.

Но в современном мире практически неограниченных возможностей лишь немногие люди, по их собственному признанию, действительно реализовали в своей повседневной жизни все то, на что способны. Большинство же терзаются смутными сомнениями, подозрениями, что они могли бы добиться большего, чем уже добились, если бы только знали, как это сделать.

Успех, как вы его ни определяйте, не случаен. Он не является вопросом везения или невезения. Даже если вы не удосужились прояснить для себя, какая последовательность действий позволила вам занять то положение, которое вы занимаете на сегодняшний день, некая последовательность все-таки имела место, предопределив ваше нынешнее состояние. И факт заключается в том, что эта последовательность ваших шагов и действий ни в какое другое место вас привести не могла.

Вся ваша нынешняя ситуация кто и что вы есть, какое положение занимаете, создана вами самими. Она неизбежно предопределена тем, что вы выбирали, какие решения принимали на протяжении месяцев и лет, предшествовавших текущему моменту. Самое замечательное здесь то, что вы можете в любое время начать выбирать и решать иначе, тем самым по-другому строя свое будущее. Вы можете пойти другим путем, и в результате неминуемо попадете в какое-то другое место, отличное от того, где вы находитесь сейчас.

ФАКТОРЫ УСПЕХА

Закон вероятности — это то, что позволяет вам построить свое будущее с высокой степенью точности и предсказуемости. Вам нужно лишь выяснить, какие действия повышают вероятность успеха, определить для себя значение этого понятия. Выполняя эти действия, вы станете полным хозяином своей судьбы, сможете достичь в жизни всего того, чего действительно хотите.

Действия, поступки, стратегии, которые повышают вероятность большого успеха, и есть то, что я называю *факторами успеха*. Изучив за много лет поведение тысяч успешных людей, я идентифицировал несколько десятков таких факторов. Любой из них, если вы его еще не использовали, способен изменить вашу жизнь и иногда делает это в одночасье,

В результате внедрения факторов успеха в повседневную практику успех становится *предсказуем*. И вы станете намного удачливее — в том смысле, который вкладывают в это слово большинство людей, — если будете последовательно делать то же самое, что делают другие удачливые люди.

НАЧИНАЯ С НУЛЯ

Один из участников моих семинаров, русский эмигрант Иван Стригорский, рассказал мне свою историю. После распада Советского Союза его мечтой стала эмиграция в США. После нескольких лет неудачных попыток он получил-таки визу, купил билет на самолет и прилетел в Нью-Йорк. На тот момент все его имущество составляла картонная коробка, перевязанная тесемочкой. По-английски он не знал ни слова.

Найдя пристанище в районе Нью-Йорка, населенном большим количеством русских эмигрантов и прозванном „Маленькой Россией“, он сумел найти лишь работу разносчика пиццы из местного ресторана русским клиентам в радиусе нескольких кварталов.

Но Иван обладал одним важным преимуществом, которого недостает многим другим людям. Он был абсолютно убежден, что Америка — это страна неограниченных возможностей и что только он сам полностью отвечает за реализацию этих возможностей. Никто ничего за него не сделает. Он сам должен создать свою удачу.

Он также понимал, что ключ к успеху в Соединенных Штатах — свободное владение английским. Чтобы изучить новый для него язык, он начал слушать аудиопрограммы, посвященные успеху, торговле и личному совершенствованию. Он читал книги и статьи на тему личной и деловой эффективности. Таким образом, он одновременно изучал английский и осваивал принципы успеха. Все эти идеи были новыми для него, и он впитывал их как губка. За годы жизни в Советском Союзе он ничего подобного не слышал.

К концу первого года жизни в Америке он уже достаточно хорошо говорил по-английски, чтобы получить работу продавца печатных изданий. Преуспев на этой работе, он решил открыть собственную компанию по оптовой торговле печатной продукци-

ей. В течение следующего года он продал этой продукции на 2 миллиона долларов, получив личный доход более 400 тысяч. Этот успех никак не отнесешь на счет везения.

СОЗДАЙТЕ СВОЮ УДАЧУ

Миллионы американцев построили для себя чудесную жизнь, начав свой путь наверх в самых трудных условиях: они были измучены болезнями, погрязли в долгах. Очень часто окружающие приписывают свой успех везению. Но если поговорить с ними и проследить их путь с самого начала, можно увидеть, что везение к их успеху не имеет никакого или почти никакого отношения. И к вашему тоже.

Закон причины и следствия работает в обе стороны. Он также предполагает, что если в вашей жизни есть какая-то проблема, например, отсутствие денег, ожирение, неблагоприятные отношения, неудовлетворительная работа или карьера или какая-то другая трудность, вы можете определить причину происходящего и, устранив ее, избавиться от следствия — иногда почти одновременно.

ПРИМЕНЯЙТЕ НА ПРАКТИКЕ ПРОВЕРЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УСПЕХА

Если говорить совсем просто, то успешные, счастливые, здоровые, процветающие люди — те, кто сумел открыть для себя принципы, управляющие нашей жизнью, и так построил свою жизнь, чтобы она гармонировала с этими принципами. Поэтому такие люди находят в своей жизни гораздо больше радостей и удовольствия. Они достигают намного большего за несколько лет, чем среднестатистический человек за всю свою жизнь.

Когда идет игра в покер, выигравшие смеются и шутят, а проигравшие бурчат: "Заткнись и сдавай". В окружающем нас мире победители активно трудятся над реализацией поставленных целей, в то время как простые смертные настолько же мало работают и вкладывают в общее дело, насколько сильно надеются на счастливый случай. Победители всегда объясняют свой успех упорным трудом и прилежанием. Посредственности списывают свои неудачи на невезение.

ВСЯКИЙ ПОСТУПОК ИМЕЕТ ПОСЛЕДСТВИЯ

Еще одной версией закона причины и следствия является закон действия и противодействия, впервые сформулированный и доказанный Исааком Ньютоном: „На каждое действие прихо-

дится равное по силе и направленное в противоположную сторону противодействие". Иными словами, *каждый поступок имеет свои последствия*.

Это очень важная мысль. Начиная любое дело, вы решаете предпринять определенные действия. Вы способны контролировать свои поступки. Но после того как вы выполнили какое-либо действие, его последствия могут оказаться неподвластны вам. Когда вы что-то сделали или сказали, последствия этого приобретают собственную власть и силу. Вот почему успешные люди больше задумываются о потенциальных результатах того, что они говорят или делают, нежели обычные люди. Неудачники же склонны относиться без должного внимания, даже беспечно, к своим словам и поступкам, а также к тому, что они могут повлечь за собой.

Чтобы обрести больше того, что люди именуют удачей, вы должны заниматься теми делами, которые с наибольшей вероятностью повлекут желаемые для вас последствия. Одновременно вам следует сознательно *избегать* тех поступков, которые не приводят к желаемым последствиям или, хуже того, вызывают нежелательные результаты.

Если вы занимаетесь торговлей, то ежедневные действия, связанные с поиском потенциальных покупателей, презентацией товаров, послепродажным обслуживанием и непрерывным расширением клиентуры, будут иметь в качестве последствий более высокий уровень продаж, хороший доход и большее удовлетворение карьерой. Чем больше вы этим занимаетесь, тем более приятные последствия вас ожидают. Ваш успех будет почти целиком в вашей власти, это не вопрос везения.

Если вы занимаетесь управлением, то ежедневное, тщательное планирование, организация работы, правильный подбор кадров, надлежащее делегирование полномочий, разумный надзор и энергичное исполнение текущих обязанностей непременно приведут вас к успеху. И опять же везение здесь будет ни при чем.

ЗАКОН СЕВА И ЖАТВЫ

Еще один вариант закона причины и следствия мы находим Ветхом Завете — закон сева и жатвы. Этот закон гласит: «Что посеешь, то и пожнешь». Это значит, что вы получаете то, что закладываете; вы пожинаете то, что посеяли в прошлом. Ваша сегодняшняя жизнь во всех ее проявлениях является результатом прежних поступков и принятых решений.

Законы причины и следствия, действия и противодействия, сева и жатвы суть вечные истины, универсальные принципы, ко-

которые существовали испокон веков. Их часто именуют железными законами человеческой судьбы. Всякий долгосрочный успех, счастье, великие достижения возможны лишь, когда вы строите свою жизнь в гармонии с этими вечными принципами. И когда вы делаете это, вы достигаете такого уровня удовлетворения и наслаждения жизнью, какой редко выпадает на долю среднестатистического человека. Вы берете на себя всю ответственность за свое будущее. И люди, конечно же, начинают называть вас везунчиком.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Разработайте собственное определение счастья. Какие занятия или какие условия жизни вам нравятся больше всего?
2. Обратитесь к одному из тех людей, кто достиг больших успехов в вашей сфере деятельности, и спросите у него совета, как вам достичь больших успехов.
3. Идентифицируйте *самые удачные* события в своей жизни, а затем, оглянувшись в прошлое, проследите, какие действия способствовали этим событиям.
4. Определите причинно-следственные связи между тем, что вам нужно, и наилучшим способом достижения желаемого. Каковы они?
5. Немедленно совершите хотя бы один конкретный поступок, который способен увеличить вероятность достижения одной из ваших целей. Сделайте это прямо сейчас!

ПРИНЦИП 1 ВАШ ПОТЕНЦИАЛ БЕЗГРАНИЧЕН

Если человек уверенно движется в направлении своих мечтаний и старается жить той жизнью, которую он себе вообразил, его ждет успех, в обычных условиях невозможный.

ГЕНРИ ДЕВИД ТОРО

Ваш разум обладает всей мощью, которая необходима вам, чтобы получить от жизни все. Ваши мысли обладают невероятной способностью к созиданию, они определяют все то, что происходит с вами. Когда вы освободите эту мысленную силу, вы за несколько месяцев достигнете большего, чем многие люди добиваются годами.

МЫСЛЬ СОЗИДАТЕЛЬНА

Возможно, самая важная идея, вытекающая из закона причины и следствия, заключается в следующем: *мысли — суть причины, жизненные обстоятельства — суть следствия.*

Ваш ум — самая могучая сила во Вселенной. Где вы есть и что вы есть целиком определяются вашими привычками мышления. Ваши мысли обладают созидательной силой и в конечном

СТАНЬТЕ МАГНИТОМ, ПРИТЯГИВАЮЩИМ УДАЧУ

Закон притяжения раскрывает, пожалуй, самый важный из всех факторов успеха. Этот закон, впервые зафиксированный письменно примерно в 3000 г. до н. э., утверждает, что вы живой магнит, неотвратно притягивающий к себе людей, обстоятельства, идеи и ресурсы, гармонирующие с вашими доминантными мыслями.

Закон притяжения, объясняющий практически все обстоятельства вашей жизни, является частным проявлением закона причины и следствия. Люди, которые постоянно думают и говорят о том, чего им *хочется*, привлекают в свою жизнь все больше и

больше желаемого. Те же, кто думает и говорит о том, чего им не хочется, чего они боятся или о чем беспокоятся, те, кто исполнен злобы и ненависти, непрерывно навлекают на себя неприятности.

Закон притяжения сам по себе *нейтрален*, как и все остальные законы и принципы. Он объективен, а не субъективен. Естественные законы не признают любимчиков. Они не предпочитают одних другим. Они действуют автоматически и без эмоций. Влияют они на вас негативно или позитивно, зависит только от того, как вы ими пользуетесь — конструктивно или деструктивно.

Наверное, самый важный урок жизни заключается в следующем: чтобы быть успешным и счастливым, вы должны заставить себя не думать и не говорить о том, чего вы не хотите. Эта идея может показаться простой и очевидной, но практическое ее осуществление может быть чрезвычайно трудным упражнением, требующим полного владения собой.

УВИДИТЕ, КОГДА ПОВЕРИТЕ

Закон веры — еще один фактор успеха, который вы можете обратить в свою пользу. Он утверждает, что *то, во что вы твердо верите, становится явью*.

Уильям Джеймс писал: „Вера создает реальный факт“. В Новом Завете сказано: „По вере вашей да будет вам“. А вот что читаем в Ветхом Завете: „Каковы мысли в душе его, таков и он“. На протяжении всей истории люди понимали, что убеждения играют важную роль в мировосприятии, в образе мышления и поведении.

Если вы абсолютно уверены, что вас ждет великий успех, вы будете мыслить и действовать соответствующим образом и сделаете так, чтобы это стало реальностью. Если вы твердо верите в свою удачу, в то, что у вас все всегда будет хорошо, предмет веры станет фактом вашей жизни.

ВЫ ВИДИТЕ ТО, ВО ЧТО УЖЕ ПОВЕРИЛИ

Когда-то две обувные компании послали своих торговых представителей в одну из африканских стран, чтобы изучить местный рынок обуви. Первому представителю командировка была в тягость, и он предпочел бы не ехать туда. Второй же воспринял назначение как благоприятную возможность подняться по карьерной лестнице в своей компании.

Изучив на месте положение вещей, они оба послали телеграммы своему начальству. Первый, которому не хотелось ехать,

написал: „Поездка оказалась неудачной. Никакого рынка обуви нет. Здесь все ходят босиком”.

Второй торговец, который видел в своей поездке благоприятную возможность для себя, в телеграмме сообщил: „Отличная поездка. Рынок обуви практически неограничен. Здесь все ходят босиком”.

ВЫ САМИ СОЗДАЕТЕ СВОЮ РЕАЛЬНОСТЬ

Есть такое короткое стихотворение: « Два человека смотрят сквозь тюремную решетку. Один видит грязь. Другой видит звезды”.

Шекспир писал: „Само по себе ничто ни дурно, ни хорошо; мысль делает его тем или другим”.

Ваши мысли действительно становятся вашим реальным миром. Закон мыслей, являющийся следствием закона веры, гласит: „Мысли материализуются. Мысли, удерживаемые в уме, порождают себе подобное”. Результаты вашего привычного мышления рано или поздно проявляются вокруг вас. Вам нужно лишь оглядеться и увидеть истинность их вечных принципов,

ПО ПЛОДАМ

В Новом Завете Иисус говорит: „По плодам их узнаете их”. Вы можете узнать, о чем тот или иной человек думает *большую часть времени*, рассмотрев плоды его жизни. Счастливый, здоровый, процветающий человек, имеющий крепкую семью и друзей, — это неизменно человек, который большую часть времени думает позитивно. Он абсолютно уверен, что счастье и успех в порядке вещей.

В Гарвардском университете несколько лет назад провели исследование, на основе которого были сделаны три прогноза на следующий год. И эти предсказания сбылись в точности. Во-первых, гарвардские ученые предсказали, что в следующем году *перемен* будет больше, чем когда-либо прежде. Во-вторых, будет как никогда сильная *конкуренция*. И, в-третьих, следующий год принесет как никогда много *благоприятных возможностей*. Четвертый вывод исследования, вынесенный в примечание, состоял в том, что те, кто не приспособится к стремительным переменам, не отреагирует на усиление конкуренции и не воспользуется новыми возможностями, потеряют работу в течение двух лет.

ВОЗМОЖНОСТИ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

Правда о благоприятных возможностях состоит в том, что в наши дни их больше, чем когда-либо прежде, но они значительно

отличаются от возможностей прошлого. Сегодня существует больше возможностей для большего числа людей достигать высоких целей в плане здоровья, счастья и финансовой независимости, чем когда-либо существовало в человеческой истории. Но чтобы воспользоваться ими, вам необходимо приспособиться к новым реалиям, какими бы они ни были.

Одним из главнейших, но понятых и оцененных лишь немногими людьми, факторов успеха является то, что вы родились и живете в сегодняшнем мире. С большинством страшных болезней покончено, нет больше крупных войн и революций, инфляция находится под контролем, уровень безработицы низкий как никогда, а возможности для людей творческих и позитивно мыслящих почти безграничны.

Мы вступаем в новый Золотой век, о котором мечтали на протяжении всей истории. Вы должны поставить перед собой цели: сполна использовать все прелести сегодняшнего дня, разработать и построить свое будущее.

Конечно, социальные, экономические и политические проблемы будут всегда. Проблема международного терроризма порождает новое чувство неопределенности и тревоги. Но эти взлеты и падения неизбежны. Это испытания, которые мы должны преодолеть. Главное, что наши возможности беспредельны.

ПРЕДЕЛОВ НЕТ

Более всего человека сдерживают отнюдь не *внешние* препятствия, а внутренние границы мышления. Свойственные вам негативные убеждения тормозят раскрытие потенциала, побуждают вас недооценивать себя, довольствоваться гораздо меньшим, чем-то, на что вы действительно способны.

Многие люди считают себя недостаточно умными, недостаточно творческими, недостаточно талантливыми, чтобы получать от жизни все то, чего они хотят. Но в большинстве своем эти убеждения не имеют никакой реальной основы. Они попросту неверны. Для ваших свершений границ почти нет, кроме тех, которые вы сами себе навязываете. Генри Форд говорил: „Если вы верите, что можете, или верите, что не можете, вы в том и в другом случае правы“.

Следует помнить о таком важном моменте: вы просто не можете горячо желать чего-то, не имея возможности этого осуществить. Само наличие желания обычно является доказательством того, что внутри вас есть все необходимое для его реализации. Ваша задача — всего лишь определить, *как* это сделать, выявить все, что вы можете сделать, чтобы повысить вероятность дости-

жения цели согласно собственному желанию и плану.

ОЖИДАЙТЕЛУЧШЕГО

Закон ожиданий содержит в себе и раскрывает еще один фактор успеха. Этот закон гласит: *чего вы суверенностью ожидаете, то станет вашим самореализующимся пророчеством.*

Ожидание лучшего является, может быть, самым мощным и предсказуемым мотиватором. Люди готовы действовать, когда уверены, что их поступки приведут к положительному результату. Они действуют, потому что с уверенностью ждут хорошего. Один из лучших способов создания силового поля позитивных ожиданий — начинать каждое утро со слов: „Я верю, что сегодня со мной случится что-то очень хорошее!" Повторяйте это утверждение несколько раз, пока ваш разум не зарядится уверенностью в положительном исходе: „Я верю, что сегодня со мной случится что-то очень хорошее!"

Вечером сделайте краткий анализ событий прожитого дня. Вы будете поражены тем, сколько хорошего происходит с вами за день, будут ли это важные события или какие-то мелочи, на сколько ваше мышление заряжено этой силой уверенного ожидания. Для успешных людей очень характерна эта установка на ожидание лучшего для себя. Они чаще рассчитывают преуспеть, нежели потерпеть неудачу. Они стремятся выиграть, а не проиграть. Они ищут положительные моменты в любой ситуации. Они видят стакан наполовину полным, а не наполовину пустым. Даже когда дела не складываются, они ищут во временных неудачах и неприятностях уроки, которые можно усвоить и использовать в будущем.

СЕКРЕТ УСПЕХА 500 БОГАТЕЙШИХ ЛЮДЕЙ АМЕРИКИ

Наполеон Хилл, изучив биографии 500 богатейших людей Америки, пришел к выводу, что одной из их общих характерных черт является то, что они всегда ожидают лучшего. У них вошло в привычку искать в любом препятствии, любой неудаче не меньшую выгоду, чем в успехе. Вы должны поступать так же.

Начиная новую карьеру или новый бизнес, вы должны с уверенностью ожидать успеха. Верьте в то, что люди будут покупать ваш товар или пользоваться вашими услугами. Верьте, что банк или другие инвесторы обеспечат вас необходимыми финансовыми средствами. Не сомневайтесь в том, что вы привлечете самых подходящих людей, которые помогут реализовать ваши мечты в бизнесе. Такое позитивное настроение распространяет-

ся вокруг вас подобно яркому свету, воздействуя на каждого, кто соприкасается с вами.

Когда вы сталкиваетесь с трудностями или переживаете неприятности, о чем бы ни шла речь, старайтесь извлечь из происходящего полезный урок, научиться на своем опыте как можно большему. Не допускайте и мысли о возможной неудаче. Будьте готовы пробовать что-то новое и отказываться от старых методов, которые не срабатывают. Заранее дайте себе слово, что никогда не отступитесь. И если вы будете думать так постоянно, догадайтесь, что произойдет с вами.

Ваши ожидания порождаются отношением к самому себе и окружающему миру и определяют ваши психологические установки. Эти установки, в свою очередь, направляют ваши поступки и отношения с другими людьми. А то, как вы ведете себя и общаетесь с окружающими, определяет их отношение к вам. Чем увереннее и позитивнее ваши мысли, тем сильнее вы верите, что вам предначертан большой успех. Вы создаете вокруг себя очень мощное поле притяжения. Вы привлекаете в свою жизнь все больше людей и возможностей, которые помогут вам быстрее достичь поставленных целей. Так вы построите свое будущее и дадите окружающим повод звать вас удачливым.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВСЮ СИЛУ СВОЕГО УМА

Правильное использование подсознания может стать еще одним фактором успеха. Закон подсознательной деятельности гласит, *что любая мысль или цель, которые вы принимаете сознательно, будут восприняты вашим подсознанием как приказ, как руководство к действию.*

Когда ваше подсознание, являющееся передатчиком силы притяжения, запрограммировано на определенные цели, оно начинает притягивать в вашу жизнь тех людей и те ресурсы, которые необходимы для достижения этих целей. Подсознание регулирует ваши слова и поступки, подстраивая их под ваше самовосприятие — ваши доминантные мысли и представление о себе самом. Команды, данные подсознанию вашим привычным образом мышления, влияют на тон вашего голоса, на уровень энергии, на настроение и психологические установки.

Подсознание обладает необыкновенной мощностью. Оно работает 24 часа в сутки. Как только вы начнете пользоваться им для достижения поставленных целей, вы будете продвигаться вперед с такой скоростью, какую даже представить не могли.

АКТИВИЗИРУЙТЕ РЕТИКУЛЯРНУЮ ФОРМАЦИЮ

В мозгу человека есть небольшой, напоминающий палец орган, именуемый ретикулярной формацией. Он действует подобно телефонной станции, принимающей перенаправляющей звонки. Ретикулярная формация собирает поступающие извне сведения и отправляет их в сознание и подсознание. Эта система работает на основе тех инструкций, которые вы сами ей даете относительно того, чего вы хотите и что наиболее важно для вас.

Например, если вы решили, что вам нужна красная спортивная машина, то вы повсюду будете замечать красные спортивные машины. Ваше желание или цель активизируют ретикулярную формацию и делают мозг особо восприимчивым к красным спортивным машинам. Вы будете видеть их повсюду — вот одна повернула за угол, вон еще одна стоит на обочине... Вам будут бросаться в глаза картинки в журналах и объявления в газетах, касающиеся таких машин. И вы начинаете притягивать в свою жизнь людей и идеи, которые, в конце концов, помогут вам приобрести именно такой автомобиль. Разве случалось так, чтобы вы не получали рано или поздно то, чего очень хотели, — и порой самым неожиданным образом?

Если вы решите добиться финансовой независимости, ваш мозг сразу станет чрезвычайно восприимчив ко всякой информации и возможностям, которые так или иначе помогут вам улучшить свое финансовое положение. Вы начнете притягивать к себе людей, которые помогут вам советом и идеями. Вы будете то и дело наткаться на книги и статьи, отвечающие на ваши ключевые вопросы. Вы обнаружите, что все ваши поступки в той или иной форме способствуют достижению той цели, которую вы поставили перед собой.

ЗАПРОГРАММИРУЙТЕ СВОЙ РАЗУМ НА УСПЕХ

Ваши внешние действия соответствуют тому, как вы запрограммированы изнутри. Это программирование может быть случайным или преднамеренным. Когда вы берете под свой контроль то, что *внушается* вашему разуму, вы активизируете еще один фактор успеха и способны управлять своим программированием с помощью позитивных утверждений, повторяемых снова и снова.

Сила утверждений такова, что они способны реально изменить ваши мысли, чувства и поведение. Как верно, что вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени, так же верно и то, что вы становитесь тем, *о чем твердите себе и во что верите*. Когда вы снова и снова повторяете свои цели в

позитивной и личной форме, а также и в настоящем времени, они воспринимаются вашим подсознанием как руководство к действию. И тогда, начав свою работу, подсознание будет притягивать эти цели в вашу жизнь.

Например, когда вы снова и снова повторяете про себя: „Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год! Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год! Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год!“, вы продвигаете эту команду все дальше вглубь подсознания. Со временем она будет воспринята подсознанием и обретет самостоятельную силу. И очень скоро внутри и вокруг вас начнут происходить вещи, которые помогут вам сделать вашу мечту явью.

Вы обнаружите, что люди, которых называют удачливыми, всегда уверенно говорят о своих желаниях и о конкретных действиях. Вы становитесь тем, о чем думаете, а также *получаете то, о чем говорите*. Поэтому старайтесь говорить только о том, чего действительно хотите, а не о том, чего *не хотите*.

ВАША ВНЕШНЯЯ ЖИЗНЬ ЯВЛЯЕТСЯ ОТРАЖЕНИЕМ ВНУТРЕННЕЙ ЖИЗНИ

Закон соответствия раскрывает этот один из самых важных факторов успеха. Этот извечный принцип лежит в основе всего того, что происходит с вами. Он гласит: *ваш внешний мир является зеркальным отражением вашего внутреннего мира*. Происходящее вокруг вас является отражением или проявлением того, что происходит внутри вас. Иначе и быть не может.

Стоя перед зеркалом и глядя на свое отражение, вы понимаете, что видимый в зеркале образ предопределен тем, что вы помещаете перед зеркалом. Глядя на любой аспект своей жизни, вы увидите, что в нем отражаются все ваши установки и убеждения. *Вы видите мир не таким, какой он есть, но таким, какой вы есть*. Личность внутри вас предопределяет все то, что происходит с вами во внешнем мире.

Именно чертами вашей личности во многом определяется характер отношений с другими людьми. Ваши взаимоотношения во многом зависят от ваших убеждений, ожиданий и отношения к самому себе. Ваше внутреннее желание и решимость порождают внешний мир успеха и финансового благополучия. Люди бедны снаружи, прежде всего потому, что бедны внутри.

Ваше здоровье и физическая форма как *внешние* проявления во многом предопределяются тем, что вы *думаете* о своем здоровье и физической форме. Люди, которые все время думают о еде, склонны к ожирению. Люди же, которые все время думают о своем здоровье и внешности, — это, как правило, люди строй-

ные, подтянутые и полны энергии. Здоровье и физическая форма всегда начинаются в мозгу.

ЗАКОН МЕНТАЛЬНОЙ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ

Закон ментальной эквивалентности обобщает все перечисленные психологические законы и является, пожалуй, самым важным фактором успеха: *то, что с вами происходит, является эквивалентом мысленного образа, который возникает в вашем уме.*

Ваша главная цель, таким образом, — создать внутри себя мысленный эквивалент того, чем вы хотите наслаждаться в реальной жизни. Чтобы добиться многого, вы должны в первую очередь укрепить в себе сознание успеха, здоровья, счастья и благополучия, отвечающее вашим желаниям. Создайте желаемую действительность *в уме*, прежде чем сможете насладиться ею наяву. А уж над своим умом вы имеете полную власть!

Создание этого мысленного эквивалента можно начать в любое время. Ваша жизнь определяется отнюдь не прошлыми или будущими мыслями. Силу имеют только те мысли, которые есть у вас в голове прямо сейчас, в данный момент. Вы не связаны ни ошибками прошлого, ни неопределенностью будущего. Ваш потенциал безграничен, ведь вы в любой момент времени вольны выбирать свои мысли. Именно то, о чем вы думаете в данный момент, задает будущее течение вашей жизни.

СЯДЬТЕ ЗА РУЛЬ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Когда вы едете на машине по шоссе и поворачиваете руль, вы задаете новое направление движения своего автомобиля. И пункт, куда вы приедете, определяется тем, куда вы в данный момент держите курс. Ваше будущее зависит не от того, в какую сторону вы ехали вчера или куда будете ехать завтра. Оно определяется тем, что вы думаете и делаете сейчас.

Вы не можете управлять всем миром. Вам неподвластно сложное и бесконечное переплетение всех деталей современной жизни. Вам неподвластны годы, прожитые и годы будущие, но вы можете руководить текущим моментом. К счастью, этого вполне достаточно, чтобы построить свое будущее и достичь всех тех успехов, которые возможны.

УПРАВЛЯЙТЕ ТЕМ, ЧТО ВЛИЯЕТ НА ВАС

Ваши мысли постоянно меняются в зависимости от того, что происходит в окружающем вас мире. Информация и те силы

влияния, которые вы впускаете в свой разум, оказывают существенное воздействие на эволюцию и направление ваших мыслей. Эти изменения в мышлении могут быть сознательными, намеренными, позитивными либо случайными и негативными.

Сила внушения воздействует на ваши чувства, образ мышления и поведения. Она влияет на то, кто вы есть и кем становитесь. Внешние идеи, бомбардирующие вас изо дня в день, порождают силовое поле притяжения, которое привлекает к вам либо то, что вы хотите, либо то, чего не хотите.

Поскольку вы не можете изолироваться от окружающей среды, вы должны взять под свой контроль источники воздействия, которые допускаете в свое сознание. Если человек хочет быть физически здоровым, он должен потреблять только здоровую пищу; точно так же, чтобы быть психологически здоровым, он должен потреблять только здоровую и полезную психологическую „еду“. Читайте вдохновляющие книги, слушайте позитивно настроивающие аудиопрограммы, смотрите воодушевляющие видеокурсы, общайтесь с позитивно настроенными людьми. Вы должны беречь свою ментальную цельность как зеницу ока.

СТАНЬТЕ ХОЗЯИНОМ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Чтобы гарантировать рост числа счастливых событий в вашей жизни, вы должны принять на себя *полную ответственность* за все, что с вами происходит. Отличительной особенностью успешных людей является то, что они никогда не оправдываются, никогда не винят других, никогда не жалуются на свое положение. Вместо этого они снова и снова повторяют: „Я сам отвечаю за все!“

В конечном счете, поскольку вы становитесь тем, о чем думаете, а думать вы можете только свои думы, вы действительно полностью ответственны"* за все стороны своей жизни. Ваше нынешнее положение таково, каким вы сами его определили. Если какая-то часть вашей жизни вас не устраивает, только вы вправе изменить ее.

Когда вы принимаете на себя всю ответственность, вы на самом деле освобождаетесь. Вы вольны полностью распоряжаться своей жизнью и всем тем, что в ней происходит. Поскольку вашей судьбой управляют ваши мысли, то, овладев ими, вы становитесь хозяином всей своей жизни.

Приняв решение думать только о том, чего вы хотите, вы можете стать исключительно удачливым человеком. Вы активизируете ретикулярную формацию (ту часть мозга, которая обостряет восприятие вещей, особенно важных для вас) и включаете ее в

работу. Вы программируете свое подсознание и повышаете вероятность достижения желаемого успеха. Одновременно вы не должны думать о чем-то, что сдерживает ваш рост и мешает вам. Решите для себя отвергнуть все те идеи, которые ограничивают вашу веру в свой потенциал.

Если вы покупаете в магазине новый дорогой автомобиль со* всеми изворотами и обнаруживаете, что он еще и хорошо ездит, вы воспринимаете это как удачу? Нет, конечно! Он и должен хорошо ездить. Когда вы приобретаете сложную стереосистему, часы ручной работы или красивый автомобиль, вы осознаете, что данный предмет изготовлен согласно определенным законам механики, физики и электричества, и тот факт, что купленный предмет хорошо работает, — отнюдь не вопрос везения.

То же самое и с вами. Когда вы претворяете все эти факторы успеха в жизнь, с вами начинают происходить чудеса. Вы вырываетесь вперед, обгоняя окружающих. Вы наслаждаетесь успехом и свершениями, о каких даже мечтать не смели. Вы создаете для себя прекрасное будущее. И это результат вашего замысла, а вовсе не везения.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Сегодня же решите для себя, что вы будете думать и говорить только о тех вещах, появления которых в вашей жизни вы действительно хотите. Что это за вещи?
2. Бросьте вызов убеждениям, которые сдерживают вас. Выявите негативные идеи, застрявшие в вашем мозгу, а потом действуйте так, словно эти идеи — полный вздор.
3. Ожидайте лучшего в любой ситуации. Вообразите, что вам гарантирован большой успех во всех ваших делах, и действуйте соответственно.
4. Определите свою самую большую проблему или главный источник беспокойства на сегодняшний день. Какой урок вы можете извлечь из этого?
5. Программируйте свой разум на успех, повторяя суждения, касающиеся ваших целей, в настоящем времени и утвердительной форме: „Я могу (умею, способен)...“
6. Контролируйте внешние источники влияния на ваши мысли: постоянно „подкармливайте“ свой разум позитивными книгами, аудиопрограммами, беседами.
7. Старайтесь искать что-либо светлое и полезное в любой ситуации. Вы всегда что-нибудь отыщете.

ПРИНЦИП 2 ВАЖНОСТЬ ЯСНОСТИ

Самое большое, что человек способен сделать в своей жизни, — то извлечь максимум пользы из того баракла, что дано ему. Именно это успех, и другого успеха не бывает.

ОРИЗОН СУЭТТ МАРДЕН

Возможно, самый важный фактор успеха — когда вы точно знаете, чего хотите в каждой области жизни. Главный источник большого успеха — ясные, конкретные, измеримые цели и планы, зафиксированные письменно, и сопровождаемые горячим желанием осуществить их. Когда вы знаете, чего хотите, это значительно повышает вероятность достижения цели.

Главный источник неудач и посредственности — путаница в целях. Неудача следует за неспособностью в точности определить, что вам нужно; как выглядит то, чего вы хотите; когда вы этого хотите и намерены ли добиваться своего. Известный лектор-мотиватор Зиг Зиглар утверждает, что большинство людей стремятся к „расплывчатым общим понятиям“, а не к „осмысленной конкретике“. Факт состоит в том, что *цель нельзя поразить, если не видишь ее*. Если вы не знаете, куда направляетесь, то, скорее всего, придете не туда, куда вам нужно. Необходимо иметь конкретные цели.

Человек без целей, как корабль без руля, направляющийся туда, куда дует ветер и влечет течение. Человек же с ясными и конкретными целями подобен судну, идущему строго по заданному курсу к месту назначения.

Удивительно, как быстро меняется фортуна, когда вы настраиваетесь на определенные цели. Один мой богатый друг как-то сказал: „Успех — это цели, а все остальное — комментарии“. Одних целей может не хватить для успеха, но без них никакой успех невозможен!

СОВПАДЕНИЙ НЕ БЫВАЕТ

Некоторые люди верят в совпадения, в силу случайных событий, в их способность формировать и менять судьбу человека. Однако в большинстве случаев речь идет вовсе не о совпадениях. Как уже объяснялось ранее, их почти всегда можно связать с какими-то предыдущими событиями и ментальной подготовкой. Совпадений нет, есть, скорее, разные вероятности наступления тех или иных событий. Если пустить по бильярдному столу множество шаров, хотя бы два из них наверняка стукнутся друг о друга. Так же и среди множества событий: некоторые могут пересечься, но это происходит согласно закону усреднения, а не в силу случайности или совпадения.

ИЩИТЕ СВЕТЛЫЕ СТОРОНЫ ВО ВСЕМ

Есть два важных принципа, которые испокон веков были существенными факторами успеха. Успешные люди сталкиваются с ними регулярно. Понимание этих принципов может открыть вам глаза на потенциальные возможности, о которых вы раньше, быть может, даже не догадывались.

Первым из этих факторов успеха является принцип серендипизма. Под словом «серендипизм» здесь понимается способность открывать неожиданные светлые стороны во всех жизненных событиях, как это делали герои старинной сказки "Три принца из Серендипа". Эти три принца странствовали по земле, попадая из одной неприятности в другую, поэтому людям казалось, что они несут одни несчастья. Но, в конечном счете, благодаря тем счастливым открытиям, которые они делали в любой трудной ситуации, кажущиеся катастрофы или трагедии оборачивались успехом.

Как-то раз принцы гостили в одной деревне, и там произошел несчастный случай. Единственный сын крестьянина упал с лошади и сломал ногу. Лошадь при этом убежала, и ее не смогли найти. Крестьянин был в отчаянии, но принцы сказали ему: „Не стоит горевать. Что-нибудь хорошее обязательно случится“.

В то время их страна вступила в войну с соседним государством. На следующее утро в деревню прибыли солдаты и насильно забрали в армию всех молодых людей. Но единственного сына того крестьянина они оставили в покое, потому что у него была сломана нога.

Позднее в тот же день прибыл еще один отряд и увел всех лошадей, чтобы использовать их в сражениях. Но нашего крестьянина опять оставили в покое, ведь его единственная лошадь

сбежала. Вскоре произошла великая битва, и большинство солдат и лошадей были убиты. Так, то, что казалось несчастьем — сломанная нога и сбежавшая лошадь, — обернулось для крестьянина спасением.

Война закончилась, лошадь вернулась сама, да еще привела за собой несколько других лошадей. Нога у сына зажила. И крестьянин был счастлив. Под кажущееся несчастье замаскировалась цепочка счастливых событий. Такое будет происходить и в вашей жизни, если вы захотите.

Спустя какое-то время трем принцам из Серендипа повстречался богатый землевладелец, имение которого смыло наводнением. Все, что он накопил за свою жизнь, погибло. Вы сами можете представить, как он был расстроен. Но принцы убедили его, что все будет хорошо.

Пересекая размытое водой поле, они наткнулись на драгоценный камень, потом нашли еще один и еще. Оказалось, что вода вынесла на поверхность много драгоценностей, которые сделали землевладельца еще богаче, чем прежде.

ОЖИДАЙТЕ ЛУЧШЕГО

Ключом к пониманию серендипизма является принцип *позитивных ожиданий*. Этот принцип гласит, что чем с большей уверенностью вы ждете чего-то хорошего, тем вероятнее, что это случится. Общим знаменателем событий, которые, в итоге, поворачиваются к вам светлой стороной, является то, что они случаются только тогда, когда вы полностью уверены, что все действительно обернется к лучшему и когда стараетесь найти положительное в любой неприятности, в любой неудаче. Если вы выполняете эти требования, то поразитесь тому, сколько счастливых событий с вами случится, причем многие из них будут первоначально выглядеть ситуациями неудачными или неблагоприятными. Окажется, что они и есть то, что вам было нужно для достижения поставленных целей.

ВАШЕ НЫНЕШНЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ИМЕННО ТО, ЧТО ВАМ НУЖНО

Вот важный философский принцип: *ваша нынешняя ситуация — это то, что вам нужно на данный момент для личного роста и развития*. Каждый аспект вашей сегодняшней жизни таков, каким он должен быть. Каждое затруднение, с которым вы сталкиваетесь, содержит в себе благоприятные возможности, которые вы можете повернуть в свою пользу, чтобы улучшить свою жизнь.

Может быть, вы работаете под началом строгого босса в отрасли с жесточайшей конкуренцией, где прибыли малы, а будущее выглядит бесперспективным. Если вы не будете осторожны, вас могут охватить негативные чувства и мысли о работе и недовольство текущей ситуацией. Но если вы понимаете, что, согласно принципу жизнерадостности, ваше нынешнее положение — как раз то, что нужно на данный момент, в нем вы можете увидеть преимущества и светлые стороны.

Спросите себя: „Если бы я не занимал эту должность и при этом знал то, что знаю сейчас о своей работе и ее перспективах, пошел бы я работать в эту отрасль?“ Если ваш ответ «нет», следующий вопрос может быть такой: „Если бы я мог заниматься тем, что мне нравится, что бы это было?“

И что бы это ни было, вы можете использовать свое нынешнее положение как трамплин к более высоким и приятным перспективам, чем прозябание на вашем нынешнем рабочем месте, где вы просто сидите и мечтаете о лучших временах. Когда вы временно сбиваетесь с пути, это может помочь вам выйти на верную дорогу.

ДУМАЙТЕ О БУДУЩЕМ

Очередной фактор успеха объясняется следующим правилом: *Неважно, откуда вы идете; важно лишь, куда вы направляетесь*. Прошлое мертво. Изменить его нельзя. Его польза лишь в том, что оно дает вам опыт и мудрость, чтобы в будущем вы могли принимать лучшие решения. Значение имеет лишь курс, которым вы двигаетесь в данный момент. Не позволяйте себе плакать над пролитым молоком. Смотрите на прошлое как на утонувшее сокровище, как на инвестиции в жизнь, которые уже не вернуть. Раз прошлое нельзя изменить, сосредоточьте все свое внимание на возможностях будущего и начинайте движение в верном направлении.

ПРИНЦИП СИНХРОННОСТИ

Этот вечный принцип раскрывает, наверное, самый важный фактор успеха. Он тесно взаимосвязан с другими принципами, излагаемыми в этой книге. Он известен уже тысячи лет и называется принципом *синхронности*. Не опровергая закон причины и следствия, он действует в иной плоскости, на другом уровне.

Если закон причины и следствия утверждает, что всякое следствие в вашей жизни имеет определенные причины, непосредственно связанные с указанным следствием, то принцип синхронности гласит: в жизни могут происходить явления, не свя-

занные напрямую причинно-следственными отношениями. Синхронность имеет место, когда события в вашей жизни связаны между собой не как причина и следствие, а по своему *значению*. Их привязывает друг к другу только то, что они имеют значение для одной из ваших целей.

ОТПУСК НА ГАВАЙЯХ

Представьте, что вы просыпаетесь утром и говорите жене, как было бы чудесно провести отпуск на Гавайях. Вы, конечно, знаете, что не можете себе этого позволить, да и отпуска вам сейчас никто не даст, но сама идея кажется вам очень привлекательной. Она стимулирует ваш разум, пробуждает эмоции — желание и интерес.

Любая мысль, которая вызывает эмоции, например, мысль о поездке на Гавайи, поступает из сознания в подсознание — главное место действия закона притяжения. В результате вы начинаете излучать положительную энергию, которая привлекает в вашу жизнь людей и обстоятельства, способствующие осуществлению вашей мечты. Так вы приводите в действие принцип синхронности.

Дальнейший ход событий может быть такой. В тот день вы уходите на работу, продолжая фантазировать об отпуске на Гавайях с супругой. Через пару часов вас совершенно неожиданно вызывает начальник и говорит вам, что вы сделали в последнее время такую большую работу, а в деятельности компании в целом сейчас мертвый сезон, поэтому не хотите ли вы взять неделю — две отпуска.

В обеденный перерыв кто-то из коллег неожиданно сообщает вам, что открылось новое туристическое агентство, которое по приемлемым ценам предлагает отдых на Гавайях. Более того, он протягивает вам туристический проспект, где описан точно тот остров, который вы мечтаете посетить, и идеально подходящий отель. И целая неделя на Гавайях, включая стоимость проживания в отеле, перелета и доставки в отель и в аэропорт, обойдется вам в 2 тысячи долларов на двоих!

В тот же вечер вы приходите домой и обнаруживаете в почтовом ящике чек и письмо из налоговой службы, в котором сообщается, что вам возвращают переплаченную сумму налогов в размере — вы догадались! — около 2 тысяч долларов.

Заметьте, что произошло. Вы имели очень ясную и эмоционально заряженную идею о поездке на Гавайи с супругой. В тот же день произошло три события, которые никак не связаны между собой, но, действуя сообща, они позволяют вам достичь поставленной цели.

ВОЙДИТЕ «В ЗОНУ»

Синхронные события такого рода будут происходить в вашей жизни регулярно, как только вы войдете «в зону»*, то есть в такое психологическое состояние, в котором вы чувствуете себя и действуете наилучшим образом. Когда вы проясняете свои мысли, заряжаете их эмоциями, распяляете желания и укрепляете в себе уверенные позитивные ожидания, в вашей жизни будет не счесть различных синхронных событий. Единственная связь между этими событиями будет заключаться лишь в том *значении*, которое вы придаете им своими мыслями.

Увы, если ваши мысли смутны, спутанны и противоречивы, эти принципы не срабатывают. Отсутствие ясности мышления является главной причиной того, почему большинство людей — несчастные неудачники. Они обладают огромным потенциалом, но не могут использовать эту мощь мышления в своих интересах, поскольку не понимают, как она действует.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЛУЧШУЮ РАБОТУ

Вот еще одна реальная история — пример синхронности. Мой друг был недоволен работой. Он говорил своей жене, что хотел бы найти работу в какой-то другой сфере. Вместе они решили, что ему лучше было бы работать в компании поменьше, где есть больше возможностей для продвижения и для оплаты по заслугам, а не по жесткой тарифной сетке, устанавливающей максимальную сумму зарплаты для каждого работника.

Как-то вечером эта семейная пара собралась поужинать в ресторане, где у них был зарезервирован столик. Но из-за большого наплыва посетителей места им не досталось, и они, вместо того, чтобы вернуться домой, пошли в другой ресторан неподалеку, где было два свободных места. За соседним столиком они увидели знакомого, с которым уже давно не встречались. Он ужинал со своим другом, который оказался президентом одной быстро растущей компании. Они как раз обсуждали, как трудно найти амбициозных работников, которых интересуют возможности для роста, а не безопасность существующего положения. Между четверьмя нашими героями завязалась беседа, и мой друг первым делом сказал, что как раз ищет работу, дающую больше возможностей для карьерного роста.

Президент компании дал ему свою визитку и попросил позвонить на следующей неделе. Мой друг так и поступил и после

* Это распространенный термин у спортсменов. — *Прим. автора.*

собеседования получил место. Через год он уже зарабатывал вдвое больше. Они с женой переехали в более просторный дом, купили новую машину и в целом зажили гораздо лучше.

Большинство людей сказали бы, что это просто счастливая случайность, но вы теперь знаете, что это проявление *синхронности*. Мой друг имел ясное представление о своей цели, был полон уверенности и энтузиазма в отношении своего желания. В результате он пустил в действие цепочку природных сил, поэтому зарезервированное место в первом ресторане оказалось занято, а во втором ресторане был свободный столик, причем в нужном месте, в нужное время и рядом с нужным человеком, который имел возможность помочь нашему герою.

Мой друг мог в тот вечер остаться дома и смотреть телевизор. В этом случае, вероятно, ничего не случилось бы. И он продолжал бы ходить на нелюбимую работу, жалуясь всем и каждому на свое невезение. Но он сам создал свою удачу, предприняв действия, как сам породил бы неудачу, если бы сидел сложа руки. Все мы делаем то же самое каждый день каждым своим решением, каждым своим поступком.

СИЛА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Ясность — критически важный фактор успеха. Чем яснее вы представляете, чего хотите, тем быстрее достигнете желаемого. Если ваши цели абсолютно ясны, вы активизируете все силы своего разума, которые помогают вам реализовать эти цели. Вы острее чувствуете, какие конкретно действия могут ускорить ваше приближение к своим целям. Вы способны эффективнее и быстрее принимать решения по распределению имеющихся ресурсов и времени. Это относится как к личной, так и к деловой жизни.

Например, предприятие с четким письменным стратегическим планом преуспевает в значительно большей мере, чем фирма, живущая только сегодняшним днем. Составление стратегического плана, конечно, требует некоторого времени — это может быть много часов или даже много дней. Но когда такой план составлен, он становится чертежом будущего компании. Он определяет четкий маршрут, по которому фирме надлежит двигаться, одновременно прогнозируя проблемы, которые нужно преодолевать. Стратегический план позволяет компании и каждому ее работнику сосредоточиться на наиболее важных делах.

Цель стратегического планирования в бизнесе — увеличить финансовую *отдачу*, доход от инвестированного капитала. Хороший стратегический план позволяет сотрудникам сфокусировать усилия на тех немногих направлениях, которые обеспечи-

вают наибольшую отдачу от рабочей силы и ресурсов, имеющих у компании.

Если речь идет об отдельном человеке, его деятельность тоже может стать более сосредоточенной и эффективной благодаря *личному* стратегическому плану. Только на этот раз ваша цель при планировании — увеличение дохода не от капитала, а от затрачиваемой энергии.

Подобно тому, как компания вкладывает в свою деятельность финансовые средства, вы инвестируете в собственную жизнь *человеческий* капитал. Человеческий капитал делится на три составляющие: *психическую, эмоциональную и физическую*. Ваша цель — добиться наибольшей возможной отдачи от вложения всех ваших усилий в работу и личную жизнь.

НЕ УПОДОБЛЯЙТЕСЬ КОЛУМБУ

Все хотят быть счастливыми. Но я обнаружил, что почти каждый несчастный человек, если копнуть глубже, признается в том, что у него в жизни нет реальных целей. У него нет ясного чувства предназначения, смысла жизни. Он подобен Колумбу, который отплыл в Новый Свет, не зная, куда плывет. Когда он добрался туда, он не мог определить, куда попал. И когда он вернулся обратно, то не знал, где был. Точно так же большинство людей проживают свои жизни.

УСПЕХ НЕ СЛУЧАЕН

Вместо того чтобы применять на практике законы решимости и контроля над своей жизнью, большинство людей неосознанно живут по закону случайности. Этот закон гласит, что *отсутствие планирования означает планирование неудачи*.

Люди, которые живут по закону случайности, верят, что жизнь есть серия случайных, не связанных между собой событий, вроде бросания костей или вращения рулетки. Они убеждены, что „Неважно, что ты знаешь, важно, кого ты знаешь“. Они твердят, что, например, „с властью бороться невозможно“.

Люди, живущие по закону случайности, — это те, кто покупает лотерейные билеты, посещает казино, вкладывает деньги в финансовые пирамиды и другие компании, которые обещают быстрое обогащение, но о которых инвесторы ничего не знают. Они всегда надеются на счастливые перемены, но ничего подобного не происходит. Люди, живущие по закону случайности, обычно завидуют тем, кто успешно руководствуется законом контроля или принципом ориентации на цели.

РАЗНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ОДНУ И ТУ ЖЕ РАБОТУ

В любой сфере деятельности случается так, что люди выполняют примерно одну и ту же работу, но одни получают за это гораздо больше, чем остальные. Мне часто приходилось сталкиваться с ситуацией, когда два человека работают на одну и ту же компанию, продают один и тот же товар одним и тем же людям по одной и той же цене, находятся в одинаковых конкурентных условиях, но один зарабатывает намного больше другого, порой в десять раз. Они мало отличаются по возрасту, образованию, опыту, уму или каким-то иным факторам, но почему-то заработка одного, иногда более молодого человека, многократно превышают доходы другого. Почему так происходит?

Часть ответа вы уже знаете. Это связано с тем, что более успешный человек предварительно сделал множество других мелочей, которые увеличили вероятность его успеха, а менее успешный этого не сделал. И вот, как вы пожинаете то, что посеяли, так же вы не пожинаете того, чего не сеяли. Если вы ничего не вложили, ничего и не получите. Если вы не предприняли действие, не будет и реакции.

Самые высокооплачиваемые люди в Америке, о какой бы сфере деятельности ни шла речь, неизменно имеют личные стратегические планы. Эти люди строго ориентированы на цели. Они точно знают, чего хотят. У них есть письменные планы и программы, распорядок действий. И они работают над ними каждый день.

Чем яснее вы себе представляете, чего хотите, и чем больше у вас уверенности в том, что желаемое достижимо, тем сильнее вы активизируете законы веры, притяжения, соответствия и ментальной эквивалентности. Чем более позитивно вы настроены, тем в большей мере привлекаете в свою жизнь феномены синхронности и серендипизма, то есть события, которые поворачиваются к вам светлой стороной. Чем больше ясности в ваших целях, тем в большей степени ваша жизнь становится цепью счастливых событий и обстоятельств, приближающих вас к цели и вашу цель к вам.

ВОЗЬМИТЕ В СВОИ РУКИ КОНТРОЛЬ ЗА СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНЬЮ

Принцип контроля — очень важный фактор успеха. Основанный на многолетних психологических исследованиях, он гласит: *вы позитивно относитесь к себе в той мере, в какой*

чувствуете, что контролируете свою жизнь, и, наоборот, вы негативно относитесь к себе в той мере, в какой чувствуете, что не вы управляете собственной жизнью, а внешние обстоятельства и другие люди.

Есть прямая связь между высокими достижениями и счастьем с одной стороны и чувством контроля над своей жизнью с другой. Чем сильнее вы чувствуете, что сами отвечаете за то, что происходит с вами, тем большую личную власть вы ощущаете. Чем больше вы ощущаете себя архитектором и хозяином своей судьбы, тем счастливее, позитивнее, энергичнее и целеустремленнее становитесь.

Однако, если вы чувствуете, что вашей жизнью управляют начальник, ваши счета, здоровье, отношения с окружающими, ваше происхождение, национальная или расовая принадлежность, вам кажется, что вы беспомощны. Вы испытываете беспокойство, негативизм, злобу. Вы ощущаете себя невинной жертвой обстоятельств, неспособной что-либо изменить и поэтому начинаете винить в своих проблемах других людей. Вы ненавидите людей успешных и завидуете черной завистью всякому, кто устроился в жизни лучше вас. Вы фактически обрекаете себя на неудачу, потому что притягиваете к себе все больше людей и обстоятельств, которые отражают ваше негативное мировоззрение.

ОТПРАВНОЙ ПУНКТ УСПЕХА

Отправной пункт на пути к счастью и успеху для вас — взять в свои руки управление собственной жизнью. Самым чудесным свойством целей является то, что они обеспечивают вас контролем над переменами. Цели позволяют вам почувствовать себя на месте водителя с рулем в руках. Цели дают вам ощущение, что ваша жизнь движется в том направлении, в каком вы хотите. Чем сильнее вы чувствуете, что контролируете каждый аспект своей жизни, тем позитивнее и оптимистичнее вы относитесь к жизни. А чем позитивнее и оптимистичнее вы относитесь к жизни, тем сильнее активизируете все психологические законы и принципы и тем больше счастливых моментов переживаете.

СИЛА ЦЕЛИ

Еще один фактор успеха — *целеустремленность*. Бенджамин Дизраэли говорил: „*Секрет успеха в постоянстве цели*“.

Все успешные люди исключительно сфокусированы и целеустремленны. Из двух человек с примерно одинаковыми спо-

способностями большего успеха всегда добивается тот, кто больше этого *хочет*. Точно решите, что вам нужно от жизни, а затем предельно сфокусируйтесь — как лазерный луч — на достижении желаемого. Решите оставаться на выбранном пути, сколько бы сил и времени это ни потребовало. Заранее решите, что никогда не отступитесь.

НАЧНИТЕ С САМОКОПАНИЯ

Разрабатывая личный стратегический план, начинайте *изнутри* себя, из самой глубины своей сущности, самых сокровенных ценностей и убеждений. Потом вы сможете организовать каждый аспект своей жизни таким образом, чтобы ваше повседневное поведение гармонировало с фундаментальными внутренними принципами.

Таким образом, начните с себя. *Каковы ваши ценности?* Во что вы верите? За что вы выступаете и, не менее важно, против чего?

Вы верите в такие ценности, как честность, искренность, щедрость, сочувствие, забота, любовь, прощение, правда? Вы верите в важность цельности характера, творчества, свободы и самовыражения? Вы верите в дружбу, дисциплину, труд, личностное развитие и успех? Каковы *ваши* ценности?

Умение задавать себе эти вопросы и отвечать на них является отправным пунктом к максимальным свершениям и личному величию. Без ответов на эти вопросы невозможно во всей полноте раскрыть свой потенциал и в точности определить, чего вы хотите от жизни. Когда вы знаете, что вы из себя представляете *внутри*, лишь тогда сможете определиться, чего вы по-настоящему желаете достичь.

Чтобы укрепить характер и построить достойную жизнь, вам нужно для начала выявить в себе от трех до пяти глубинных ценностей. Позже вы сможете добавить другие. Но и этого числа достаточно для разработки личного стратегического плана. Выбрав фундаментальные ценности, вы должны затем определить степень важности каждой из них. Что для вас самое главное? Что на втором месте? На третьем?..

Как определить свои истинные ценности? Это просто. Вы всегда выражаете их в своих *поступках*. Вы сами и окружающие вас люди можете понять, во что вы действительно верите, если посмотрите на свои действия, особенно когда вы находитесь под *давлением*. Когда вы вынуждены выбирать между тем или иным действием, вы всегда выберете действие, отвечающее вашим доминирующим на тот момент ценностям.

Когда человек говорит: „Самая большая ценность для меня — моя семья“, — это означает, что если ему придется сделать выбор, он всегда выберет семью. Когда человек называет своей главной ценностью здоровье, он всегда будет действовать во имя своего здоровья и здоровья близких ему людей.

Но помните, сейчас важно не то, что вы говорите, или хотите, или на что надеетесь, или что намереваетесь сделать когда-нибудь. Считается только то, что вы *делаете*. Ваши поступки красноречиво свидетельствуют вам самим и окружающим о том, кто вы есть на самом деле. Этот принцип в равной степени справедлив как в бизнесе и политике, так и в межличностных отношениях и частной жизни.

КАКОВЫ ВАШИ ВИДЫ НА БУДУЩЕЕ?

Определившись с ценностями, переходите к анализу своих личных представлений о будущем. Вы должны создать мысленный образ своего идеального завтрашнего дня. Попробуйте увидеть в будущем себя самого, свою семью, карьеру или бизнес, не навязывая себе *никаких ограничений*. Вообразите, что у вас есть волшебная палочка, и вы можете построить совершенное будущее. Как оно выглядит?

Лидеры отличаются от обычных людей тем, что имеют свое *видение* будущего. Двигаясь по жизни, они ясно представляют, куда идут. Выработка манящего, влекущего образа будущего — один из самых важных этапов построения этого будущего.

Представьте, что вы выиграли или получили в наследство от дальнего родственника 10 миллионов долларов. Что это *изменит* для вас? Как бы вы устроили свою идеальную жизнь? Вообразите, что такая жизнь была бы гарантирована вам, если бы вы всего лишь четко представили себе, чего хотите. Имея перед собой такой совершенный образ, вы должны подумать, что вам следует делать изо дня в день, чтобы он стал реальностью.

ЛИДЕРЫ СМОТРЯТ В БУДУЩЕЕ

Одним из качеств лидера в любой области является то, что он обладает видением идеального, волнующего будущего для себя самого, своей семьи и возглавляемой им организации. Он позволяет себе мечтать. Он создает образ того, что возможно, а не погрязает в серости текущего момента. Джордж Бернارد Шоу писал: „Большинство людей смотрят на мир и спрашивают «почему?»" Я смотрю на мир и спрашиваю «почему бы нет?»".

В Америке живут тысячи мужчин и женщин, которые подня-

лись до ослепительных высот из самых низов. Многие из них приехали из-других стран и поначалу не имели никаких преимуществ перед остальными. Но у них были мечты, они верили в свою способность осуществить эти мечты. Обладая большой верой в себя и решимостью сделать все необходимое для реализации своих целей, они привели в действие все психологические законы и принципы, о которых идет речь в этой книге. И уже через несколько лет об этих людях стали говорить как о *везунчиках*.

РАЗРАБОТАЙТЕ ФОРМУЛУ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЯ

Представив свое идеальное будущее, приступайте к созданию личной формулы предназначения. Ваше предназначение отличается от видения будущего. Если последнее — это идеальный *образ* вашего будущего состояния, то первое представляет собой конкретное *утверждение* о том, каким человеком вы намерены стать. Формула предназначения определяет, как вы хотите изменить к лучшему свою жизнь и жизни других людей.

Когда Альберта Эйнштейна спросили о смысле человеческой жизни, он ответил: *«Ну, наверное, служить другим. А какой еще смысл может быть?»*

В свою формулу предназначения вы можете включить также то, как бы вы хотели, чтобы окружающие отзывались о вас в будущем. Стивен Кови рекомендует писать формулу предназначения в виде некролога по самому себе. Каким бы вы хотели запомниться своим близким и друзьям, какие слова на собственных похоронах хотели бы услышать о себе от лучшего друга?

Личная формула предназначения послужит для вас руководством, на основе которого вы будете взаимодействовать с другими людьми на протяжении всей своей жизни. Это ваши внутренние ценности в действии. Например, если вы выделяете честность, ваша миссия в этом пункте может быть такой: *«Я предельно честен с самим собой и другими в любой ситуации, чего бы это ни стоило. Я всегда держу слово, и мне можно безоговорочно доверять в любых обстоятельствах»*.

Формула предназначения нужна и в вашей профессиональной деятельности. Она должна гармонично сочетаться с личной формулой предназначения, но в некоторых отношениях быть более конкретной — достижимой и проверяемой.

Например, одно время формулой предназначения компании «AT&T» было *„обеспечить телефонной связью каждого американца“*. Достижение этой цели заняло почти 80 лет. Эта формула предназначения направляла деятельность одной из наиболее

успешных компаний мира на протяжении почти века. Однако когда цель была достигнута, компании потребовался новый „смысл жизни“, но руководство „АТ&Т“ не позаботилось об этом, и компания была „съедена“ конкурентами.

Ваша деловая миссия может быть примерно такой: „Я выдающийся предприниматель, один из лучших в своей области. Я предоставляю большое количество качественных услуг, я абсолютно надежен в делах и честен перед клиентами, благодаря чему зарабатываю более 50 тысяч долларов в год“.

В формуле предназначения вы задаете уровень своих доходов, описываете род деятельности, которой собираетесь заниматься, чтобы достичь желаемого уровня доходов, и зримые критерии того, что поставленная цель достигнута. Критерии эти могут проявляться в вашем поведении и результатах и показывать вам, насколько вы близки к осуществлению своей миссии.

ВИДЕНИЕ БУДУЩЕГО В СОЧЕТАНИИ С ФОРМУЛОЙ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЯ

Наличие у вас формулы предназначения в сочетании со своим видением будущего замечательно тем, что когда вы думаете о них и регулярно их пересматриваете, это активизирует все психологические законы успеха, заставляя их работать в ваших интересах. Вы действительно станете тем человеком, каким себя вообразили, и построите то идеальное будущее, о котором мечтаете. Вы берете в свои руки формирование собственного характера и судьбы.

Помните, вы действительно таковы, о чем большую часть времени думаете. Если вы постоянно думаете о себе, как о совершенном, необыкновенном человеке, то со временем станете совершенным человеком. Когда вы думаете об идеальном будущем, вы начинаете притягивать в свою жизнь все, что вам нужно для осуществления желаемого.

ОГОНЬ ЖЕЛАНИЯ

Вы можете существенно увеличить вероятность достижения большого успеха, повышая силу своего желания и стремления к цели. Единственным реальным ограничением ваших возможностей является *сила желания*. Ваше желание предопределяет вашу судьбу. Когда вы испытываете сильное желание достичь какой-либо цели, вы притягиваете ее, и одновременно она притягивает вас. Желание есть топливо для вашего движения вперед. Это сила вашего характера. Главная причина великих

свершений состоит в страстном желании достичь поставленной цели. Тогда ваше движение никто и ничто не остановит.

Желание зарождается глубоко внутри вас. Оно коренится в основах вашей личности и в фундаментальных ценностях. Жгучее, неукротимое желание достичь какой-либо цели может появиться лишь в том случае, если эта цель выражает ваши истинные ценности и гармонирует с вашим представлением о том, каким человеком вы действительно хотите стать.

СОСТАВЬТЕ СПИСОК МЕЧТАНИЙ

Вот отличное упражнение для вас. Возьмите лист бумаги и начните составлять список своих мечтаний. Дайте волю воображению. Представьте, что ничто вас не ограничивает. Вообразите, что у вас полно времени, денег, ресурсов, ума, образования и связей. Представьте, что вы имеете возможность заниматься чем угодно, стать кем угодно, иметь что хотите. Запишите все, что вы хотели бы получить от жизни, если бы ничто не сдерживало раскрытие вашего потенциала.

Решите сначала, чего хотите, и только потом определяйте, возможно ли это. Не сдерживайте себя заранее, придумывая еще до того, как начали писать, всякие причины, почему то или это невозможно. Забудьте про слово „возможно" и просто позвольте себе пометать.

СОСТАВЬТЕ СПИСОК ЦЕЛЕЙ

Закончив список мечтаний, возьмите другой лист бумаги и проставьте сверху текущую дату. Потом выпишите, по меньшей мере, 10 целей, которых вы хотели бы достичь в течение ближайших 12 месяцев. Это одно из самых полезных упражнений, какие вы когда-либо выполняли. Оно простое и в то же время весьма сильнодействующее, а требует всего лишь клочка бумаги и нескольких минут времени.

97 процентов взрослых людей не имеют письменного перечня целей. Когда вы составите список из 10 целей, которых хотите достичь в течение ближайших, 12 месяцев, вы переместите себя в число трех процентов избранных, самых успешных людей из ныне живущих. Вы присоединитесь к мировой элите, просто заставив себя записать свои цели на бумагу.

Интересно отметить, что даже если вы просто напишете свои 10 целей, а потом положите список куда-нибудь подальше и не увидите его в течение следующего года, ваша жизнь все равно радикально изменится. Если вы посмотрите на свой список по

истечении 12 месяцев, вы с изумлением обнаружите, что не менее 8 из ваших 10 целей достигнуты, причем самым замечательным образом.

Оглянувшись назад, вы заметите, сколько за каждой из этих целей было удивительных случаев синхронности и серендипизма. Вы увидите замечательную цепочку совпадений, которые год назад нельзя было ни предугадать, ни запланировать. Итог таков: вы обязательно достигнете 8 из 10 целей, хотя сейчас не можете даже вообразить, каким образом это может случиться. Ради этого стоит потратить 10 минут и листок бумаги.

ГАРАНТИЯ ПЕРЕМЕН

Я научил этому упражнению десятки тысяч людей из многих стран. И никто никогда не сказал мне, что оно не подействовало. Напротив, многие люди признавались, как сильно изменилась их жизнь уже через месяц после выполнения этого упражнения. И вы достигнете положительных результатов, когда запишете свои 10 целей, тем быстрее и успешнее, чем больше вы преуспеваете на сегодняшний день.

Несколько лет назад я проводил семинар с группой молодых и энергичных финансовых менеджеров. На утреннем занятии я предложил каждому из них до конца дня составить список из 10-ти целей. После обеденного перерыва оказалась, что 60 процентов участников уже справились с заданием. К концу дня число составивших списки целей достигло 90 процентов. Остальные завершили это упражнение вечером.

В течение следующих 12 месяцев эта группа побила рекорд по числу продаж в масштабе компании. Участники семинара вошли в число самых успешных и высокооплачиваемых менеджеров во всей отрасли. Они не забывают об этом упражнении и поныне, составляя списки своих целей каждый год.

ОПРЕДЕЛИТЕ ОДНУ ГЛАВНУЮ КОНКРЕТНУЮ ЦЕЛЬ

Составив список из 10 целей, проанализируйте его, задавшись вопросом: *„Какая одна цель из этого списка наиболее благоприятно повлияет на мою жизнь, если будет достигнута?“*

Запишите эту цель в качестве заголовка на другом листе бумаги. Отныне она является *главной конкретной целью* на обозримое будущее. Это та самая цель, о которой вы думаете и над которой работаете большую часть времени. Она становится центральным ядром, вокруг которого организуется вся ваша дея-

тельность.

Определенность цели позволяет вам расставлять приоритеты, принимать правильные решения и больше заниматься тем, что способствует достижению цели. Записав 10 целей и выбрав среди них главную, вы попадаете в „клуб избранных“, составляющих 1 процент взрослого населения.

СОСТАВЬТЕ ПЛАН ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Под целью на последнем листе бумаги запишите все те действия, которые вы намерены осуществить сейчас или в будущем и которые, по-вашему, помогут достичь поставленной цели.

Это очень важное упражнение. Чем больше разных действий, приближающих вас к цели, вы можете придумать, тем лучше будете понимать, что вам нужно; тем большей будет ваша решимость; тем с большим рвением вы готовы будете приступить к реализации вашего списка действий.

Еще только записав свою цель, вы можете испытывать сомнения и недоверие. Хотя вы очень хотите достичь этой цели и надеетесь на ее осуществление, вы далеко не уверены в своей способности совершить задуманное. Но когда вы начинаете планировать конкретные шаги, которые необходимо сделать, цель открывается вам в совершенно новом свете.

Чем лучше вы спланируете свой путь к поставленной цели, тем более достижимой она будет казаться. Расписывая цели и составляя планы, вы глубже закрепляете их в подсознании. Вы все сильнее верите, что сможете достичь желаемого, и начинаете привлекать в свою жизнь идеи, людей и ресурсы, которые помогут вам добиться своего.

ДЕЙСТВУЙТЕ ПО СВОЕМУ ПЛАНУ

Составив список дел, выберите хотя бы одно действие и немедленно приступайте к работе. Вы увидите прогресс уже после первого сделанного шага. И этот прогресс подвигнет вас делать новые шаги. Вы начнете наблюдать в событиях и обстоятельствах своей жизни случаи синхронности и серендипизма. Вы почувствуете, что все больше контролируете свою жизнь.

Записывая цели и планы и действуя на их основе, вы активизируете ретикулярную формацию. Вы обнаружите вокруг себя все больше возможностей достичь поставленной цели. Вы станете более энергичным и сосредоточенным. Вы будете яснее и позитивнее мыслить. Вы начнете строить свое будущее. И все,

что нужно для этого, — клочок бумаги и несколько минут.

ПОБЕДИТЕЛИ ЗАДАЮТ ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Ключевое различие между победителями и неудачниками заключается в следующем. *Неудачник*, услышав предложение записать 10 целей, выбрать одну из них и потом работать над ней изо дня в день, спрашивает: „А что если это не сработает?“

Но это неверный вопрос. Правильный вопрос задает победитель: „Что если это *сработает*?“

Если это не подействует, вы потеряете лишь пару листков бумаги и несколько минут. Зато если этот метод окажется эффективным, он целиком изменит вашу жизнь. Это упражнение помогло многим тысячам людей, и если оно не поможет вам, это будет означать, что вы один из тех немногих, кто с исключительной решимостью предпринял все усилия к тому, чтобы помешать ему сработать, — во вред самому себе.

Это упражнение действует. И оно действует быстрее, чем вы даже можете представить. Попробуйте и убедитесь сами.

ЧУДЕСА СЛУЧАЮТСЯ

Один финансовый советник присутствовал на моем семинаре в Финиксе в субботу утром. В тот же день он улетел домой в Хьюстон, а в следующий четверг написал мне письмо, в котором подробно рассказал, какие действия он предпринял, и что случилось с ним за эти дни.

Он написал, что о важности постановки целей много слышал и раньше, но всегда уклонялся от этого занятия. Но после семинара он все-таки, как я рекомендовал, записал 10 целей на ближайшие 12 месяцев. Он сделал это, пока летел в самолете в субботу вечером. К 7 часам вечера в воскресенье, то есть меньше чем за сутки, 5 из 10 поставленных целей уже осуществились. А это были как финансовые цели, так и цели, касавшиеся его личной жизни.

Он быстро добавил еще 5 новых целей, чтобы начать рабочую неделю с полным списком. К 5 часам вечера в четверг — четыре дня спустя, когда он сел писать мне письмо — он добился осуществления еще 5 целей.

Вот что он пишет: „Я могу честно сказать, что за эти шесть дней, имея четкие письменные цели, я добился большего, чем ожидал достичь за целый год. Я был просто поражен!“

У меня полно писем с похожими историями. Не было ни одного семинара, на котором кто-нибудь из участников не встал

бы и не рассказал о чем-нибудь подобном. Я могу написать целую книгу на основе историй людей, жизнь которых полностью изменилась, когда они пришли домой, составили список из 10-ти целей, разработали планы их достижения и начали действовать.

ПРИНЦИП УСКОРЕНИЯ

Когда ваши цели записаны, для скорейшего продвижения к ним и притяжения их к вам вы можете использовать целый ряд мощных ментальных технологий. *Принцип ускорения ускорения* является важным фактором успеха, который можно использовать для достижения поставленной цели. Этот принцип гласит, что все то, к чему вы двигаетесь, двигается к вам тоже. Подобное тянется к подобному. В некотором смысле этот принцип является следствием закона притяжения, но имеет одно существенное отличие.

Когда вы впервые ставите перед собой новую важную цель и начинаете идти к ней, ваш прогресс может быть довольно медленным. Вы испытываете разочарование и уже думаете о том, чтобы отказаться от своей цели. Чем масштабнее цель, тем более далекой она кажется. Возможно, вам нужно потрудиться дольше, прежде чем вы заметите хоть какой-то прогресс. Но это необходимая часть процесса достижения цели.

Принцип ускорения объясняется „*правилом 20/80*“, За первые 80 процентов времени, затрачиваемого на достижение цели, вы проходите лишь 20 процентов пути. Зато если вы проявите упорство, последние 80 процентов пути вы пройдете за оставшиеся 20 процентов времени.

Многие люди недели, месяцы и даже годы трудятся над достижением большой цели, и все это время не видят почти никакого прогресса. Они часто опускают руки, не понимая того, что они проделали почти всю подготовительную работу и момент взлета уже не за горами. Они вот-вот начнут ускорять движение, и цель вот-вот начнет быстрее двигаться к ним навстречу.

Принцип ускорения применим почти к любой большой цели, которую вы ставите перед собой. Поэтому вы заранее должны решить, что никогда не откажетесь от нее. И это решение может быть самым важным фактором успеха для вас.

КАРТОЧКИ С ПОЗИТИВНЫМИ УТВЕРЖДЕНИЯМИ

Вот еще одно очень полезное упражнение, способное увеличить скорость достижения ваших целей. Напишите каждую из

целей на отдельной карточке вроде визитки. Каждую цель записывайте в личной и утвердительной форме и в настоящем времени. Этот шаг поможет вам поставить ногу на „педаль акселератора" вашей жизни.

Например, вы можете написать: „Мой вес 70 кг", „Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год", „Я свободно говорю по-испански". Запишите каждую цель крупными буквами на отдельной карточке и носите их с собой.

Читайте и перечитывайте эти карточки каждое утро, когда встаете, и каждый вечер, когда ложитесь спать. Читая слова, мысленно представляйте, что ваша цель уже достигнута. Создавайте ее воодушевляющий зрительный образ, как если бы она стала реальностью.

Усиьте зрительный образ теми чувствами и эмоциями, какие вы испытывали бы, если бы уже достигли поставленной цели. Думая о том, какая красивая у вас будет машина, представляйте также, как вас охватит чувство восторга и удовлетворения, когда вы сядете за руль.

Многие торговые агенты пользуются этим методом, воображая себя лучшими продавцами компании, завоевывающими награды на очередном съезде торговых агентов. Они представляют, как поднимаются на сцену и получают награды из рук президента компании, Они слышат аплодисменты. Они пробуждают в себе чувства гордости и удовлетворения, такие же, какие будут испытывать, когда действительно этого добьются. Эти самые люди из года в год улучшают свои показатели, поднимаясь вверх по карьерной лестнице.

Одним из самых важных принципов успешного построения будущего является сила концентрации. Этот принцип гласит, что *в вашей жизни растет и процветает то, на чем вы сосредотачиваетесь*. Чем больше вы думаете и говорите о желаемой цели, чем больше визуализируете ее с привлечением эмоций, тем больше ваш разум работает над тем, чтобы приблизить вашу цель к вам, а вас к ней. *Вы можете иметь в своей жизни все то, что постоянно держите в уме*. Ваша способность сконцентрироваться на важнейшей цели обостряет возможности разума, раскрепощает творческие способности и высвобождает энергию, направляемую на достижение цели.

Чем яснее вы представляете себе свои цели, тем сильнее активизируете собственные ментальные силы. Вы создаете вокруг себя силовое поле, которое и обеспечивает те изменения, которые происходят с вами. Вы притягиваете к себе потрясающие возможности, которые другие люди считают удачей.

Тот факт, что вы читаете эту книгу, означает, что вы уже принадлежите к 10-процентной, а может и 5-процентной верхушке живущих ныне людей. Вы из тех, кого называют *талантливой десятой частью*. Вы — член элиты.

Тот факт, что вы дочитали книгу до данного абзаца, означает, что вы относитесь к классу избранных и попали в него почти целиком своими силами. Вы в числе победителей. И неважно, какое положение вы занимаете или сколько зарабатываете, *важно, куда вы двигаетесь*.

Тот обет, который вы дали своей жизни и своему будущему, определив свои ценности, видение будущего, жизненную миссию и цели, служит лучшим свидетельством того, где вы окажетесь через некоторое время. Если вы будете двигаться в том направлении, в каком двигаетесь сейчас, вас ждут необыкновенные свершения, и ничто вас не остановит. Вы скоро прославитесь среди своих знакомых как один из самых *удачливых* людей в мире.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ Что можно сделать сейчас

1. Пересмотрите некоторые из своих прошлых успехов и отметьте случаи синхронности, имевшие место в прошлом, обратите внимание на те события, которые казались неблагоприятными, но принесли вам пользу. Как можно сделать, чтобы такое повторилось с вами вновь?
2. Определите, каким вы видите свое идеальное будущее и образ жизни. Если бы ваша жизнь была совершенной во всех отношениях, как бы она выглядела?
3. Составьте список своих мечтаний. Вообразите, что у вас нет недостатка во времени, деньгах и способностях. Чего вы на самом деле хотите?
4. Составьте список из 10 целей, которых вам хотелось бы достичь в ближайшие год или два. Запишите их в настоящем времени, словно они уже достигнуты.
5. Выберите одну цель, которая оказала бы на вашу жизнь наиболее благоприятное воздействие, если бы была достигнута. Сделайте эту цель главной для себя и все время думайте о ней.
6. Составьте план достижения своей главной цели, устанавливая конкретные промежуточные и окончательные сроки, приоритеты, а также критерии достижения цели.
7. Начиная движение к поставленной цели. Каждый день делайте что-то такое, что приблизит вас к ней. Примите решение никогда не отступить от своей цели!

ПРИНЦИП 3 ЗНАНИЕ - СИЛА

Блажен человек, который снискал мудрость, и человек, который приобрел разум, потому что приобретение ее лучше приобретения серебра, и прибыли от нее больше, нежели от золота. Она дороже драгоценных камней, и ничто из желаемого тобою не сравнится с нею.

Библия, Притчи (3:13—15)

Сегодняшняя жизнь — сплошная гонка, и вы ее участник. Единственный вопрос — победите вы в этой гонке или проиграете. Это во многом зависит от вас самих. У вас есть значительное преимущество — огромное количество людей даже не догадываются, что участвуют в этой гонке. Они просто плывут по течению, не осознавая, насколько развита конкуренция в современном мире и как важно победить.

Где-то в Восточной Африке на плато Серенгети просыпается газель. Она знает, что весь грядущий день должна бегать быстрее самого быстрого из львов, если хочет выжить. Вслед за ней просыпается лев. Он тоже знает, что должен бегать быстрее самой быстрой газели, если не хочет остаться голодным.

Мораль сей басни в том, что, ассоциируете ли вы себя с газелью или львом, когда солнце встает, *вам лучше поторопиться.*

ВЕК ИНФОРМАЦИИ

Человеку потребовалось 6 тысяч лет, чтобы век сельского хозяйства сменился веком индустриальным, который официально начался примерно в 1815 г. К 1950 г. большинство рабочих в развитых странах были заняты в промышленности. Но уже к 1960 г., то есть менее чем через 150 лет, промышленный век закончился. Мы вступили в век услуг. Больше людей стали заниматься оказанием разного рода услуг, нежели промышленным

производством.

К концу 1980-х годов, 20 лет спустя, век услуг, с точки зрения занятости населения, сменился веком информации. Ныне больше людей заняты в сфере создания и обработки информации, нежели в любой другой отрасли. А теперь с началом XXI века мы вступили в век коммуникации. Все большее число людей занимаются созданием и обменом информацией, идеями, развлечениями, новостями.

Только вообразите! Чтобы миновать сельскохозяйственный век, нам потребовалось 6 тысяч лет; промышленный век длился 150 лет, за 20 лет мы пережили век услуг, еще 20 лет длился век информационный, и вот мы уже живем в веке коммуникации.

Мы прошли путь от мышечной силы к силе разума. Раньше в центре нашего внимания было производство и перемещение вещей, теперь же мы сосредоточены на выработке и распространении идей и знаний. Отныне и впредь именно интеллектуальная составляющая вашей работы и ваше умение обмениваться знаниями во многом будут определять ценность того, чем вы занимаетесь, количество денег, которые зарабатываете, и вообще качество вашей жизни.

ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК СТОИМОСТИ

Согласно закону Мора, производительность компьютеров удваивается каждые 18 месяцев. Одновременно себестоимость обработки информации снижается наполовину. Какой потрясающий рост эффективности! Если бы себестоимость и эффективность автомобилей изменялись в такой же пропорции, как скорость обработки информации, новейший „Лексус“ стоил бы сегодня 2 доллара и ездил бы со скоростью 800 км в час, расходуя 1 литр бензина на 300 километров пути. Новейший „Лексус“ оснащен большим количеством компьютерных систем, чем их было в „Аполло-13“ — самой совершенной космической ракете своего времени, которая летала на Луну.

В цене современного автомобиля стоимость электроники, знаний и информационных систем составляет большую долю, чем стоимость стали, из которой он изготовлен.

Мы вошли в информационный век, где главным источником стоимости так быстро становятся знания, что большинство важнейших институтов нашего общества оказались застигнуты врасплох. В этом состоит одно из главных испытаний и возможностей нашего времени.

СКОЛЬКО СТОИТ КОМПАНИЯ?

Один мой друг владеет фирмой, которая за пять лет увели-

чила объем продаж с 1 до 10 миллионов долларов в год, и за это же время трехкратно выросли ее прибыли. После этого банк отказал компании в кредитной линии и внес ее в список организаций с повышенным риском. Почему? Потому что эта компания резко увеличила объем продаж, не увеличивая собственный капитал — стоимость своей недвижимости, мебели, машин, компьютеров и т. д. В банке не поняли, что главным капиталом этой фирмы были *знания* ее сотрудников, а с помощью знаний прибавочную стоимость можно наращивать неограниченно, практически не вкладывая средств в материальные ресурсы.

Финансовые институты ныне часто сталкиваются с ситуациями, когда в результате технологических перемен завод стоимостью в 100 миллионов долларов морально устаревает и становится неконкурентоспособным за какой-нибудь год. Когда банки сегодня требуют обеспечение кредита, им невозможно объяснить, что самые ценные ресурсы компании — это знания в головах ее сотрудников, и их очень трудно измерить в деньгах. Здание может завтра рухнуть или сгореть со всем материальным имуществом, но знания останутся, и человеку достаточно снять другое помещение и продолжить свое дело через несколько часов.

Всего пару лет назад, если бы предприятие сгорело, это был бы конец бизнесу. Его уже никто не восстановил бы. А ведь это предприятие могло обеспечивать работой целый город. Теперь, к счастью, все обстоит по-другому.

ПОБЕДИТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ ВСЁ

Концепция „Победитель получает всё" — одна из самых важных идей, родившихся в XX веке. Она означает, что даже самое маленькое преимущество в знаниях и способностях может обеспечить огромную разницу в полученных результатах. Вот вам пример. Если лошадь на скачках приходит первой, она получает *вдесятеро* больше, чем пришедшая второй, какое бы маленькое расстояние их ни разделяло на финише. Означает ли это, что первая лошадь бежала в десять раз быстрее второй? Может быть, вдвое быстрее? На десять процентов быстрее? Нет. Она обошла вторую совсем на *чуть-чуть*, но это „чуть-чуть" обернулось гораздо большим призом.

Когда компания завоевывает рынок, часто оказывается, что она работала совсем чуть-чуть лучше своих конкурентов, но этого ей хватило, чтобы захватить 100 процентов рынка. Разве она работала на 100 процентов лучше других? Нет, просто поработала немножко лучше и победила, а победитель получает всё.

Малейшей крупинки знаний, которой нет у ваших конкурентов, может оказаться достаточно для обретения подавляющего преимущества. Один директор мне недавно сказал: „Единственно реальным источником нашего устойчивого конкурентного преимущества является умение учиться и быстрее применять на практике новые идеи“.

ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ СОХРАНЕНИЯ РАБОТЫ

Сегодня много говорят о неустойчивости рынка труда. Людей увольняли тысячами и в хорошие времена, и в периоды спада.

Эта тенденция массовых увольнений будет сохраняться еще неопределенно долгое время. Стремительные изменения, связанные с нашим переходом в век знаний и информации, приводят к возникновению новых товаров и услуг и делают много товаров и услуг устаревшими. При столь быстром изменении спроса люди вынуждены кочевать с одного рабочего места на другое, чтобы производить то, что нужно потребителям сегодня, а не то, что им нужно было вчера.

Общая сумма человеческих знаний каждые два-три года удваивается. Это означает, что если собрать все знания, накопленные на сегодняшний момент за всю историю человечества в разных странах, свалить в одну кучу, то через три года рядом с этой кучей появится еще одна такая же или даже больше.

Знания разрастаются по экспоненте. Каждая новая толика знаний комбинируется и рекомбинируется с ранее добытыми знаниями и порождает новый массив знаний. Растет скорость. В начале XXI столетия сумма знаний в некоторых областях будет удваиваться уже каждый год.

Если взглянуть на это с личной точки зрения, то получается, что вы должны каждые два-три года удваивать объем своих собственных знаний, чтобы хотя бы оставаться на нынешнем уровне способностей, сохранять нынешний уровень доходов и свое рабочее место. Если ваши личные знания будут расти с меньшей скоростью, чем растет общая сумма знаний в вашей сфере деятельности, вам грозит серьезная опасность оказаться за бортом. - Главная причина нынешних увольнений заключается в том, что компании нуждаются в новых формах знаний и навыков, им нужны люди, подкованные в новейших, более специализированных областях знаний. В то же самое время, когда в одних компаниях происходят массовые увольнения, другие компании нанимают тысячи людей с иным уровнем знаний для выполнения другого рода работы на других должностях.

ЗАКОН УСЛОЖНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Закон усложнения информации разъясняет важный фактор успеха, который поможет вам добиться намного больше, чем достигает среднестатистический человек. Этот закон гласит: „В любом коллективе человек усваивающий, обрабатывающий и применяющий наибольшее количество важнейшей информации, со временем будет доминировать над всеми остальными“.

Иначе говоря, закон усложнения информации утверждает, что чем больше знаний и опыта вы имеете в отношении конкретных потребностей вашей организации, тем больше вы способны помочь своему коллективу достичь поставленных целей и преуспеть. Власть, положение, влияние и престиж сами притягиваются к человеку, который приобретает, а потом наиболее эффективно использует знания на всеобщее благо.

Знания и опыт дают вам возможность распознавать знакомые черты в новых ситуациях. Чем больше повторяющихся сюжетов и тенденций вы в состоянии увидеть, тем быстрее вы можете принимать решения и действовать в заданных условиях. Человек с такими способностями всегда высоко ценится в любой организации и быстро поднимается по карьерной лестнице. Его суждения и вклад ставятся очень высоко и оказывают огромное влияние на других людей и результаты работы всей компании.

ВЫХОДИТЕ ВПЕРЕД И ОСТАВАЙТЕСЬ ВПЕРЕДИ

Лучший продавец компании остается лучшим продавцом из года в год. Почему так происходит? Потому, что он много недель, месяцев и лет набирался знаний, продавая все больше продуктов и услуг опытным и требовательным покупателям.

Подобно бегунам, выходящим вперед и увеличивающим отрыв на протяжении всей гонки, этот продавец опережает своих конкурентов и зачастую уходит все дальше вперед, выявляя уже известные ему тенденции в более сложных и разнообразных ситуациях. Это позволяет ему довольно быстро определить потенциальную сделку. Он мгновенно понимает, что надо сделать и сказать, чтобы сделка совершилась. В результате он продает все больше и больше.

С каждой новой продажей он приобретает дополнительный опыт. Большой опыт, в свою очередь, позволит ему продавать еще больше, еще легче и быстрее. Вы, наверное, слышали выражение: „Ничто не приносит таких успехов, как успех“. Именно так происходит в любой сфере деятельности, сопряженной с кон-

куренцией.

НЕ ПОЧИВАЙТЕ НА ЛАВРАХ

Сумма знаний в вашей сфере деятельности растет (быстро как никогда, и с такой же скоростью устаревают ваши личные запасы знаний. Если вы на год-два отправитесь в кругосветное путешествие на яхте, то, вернувшись, обнаружите, что 30,40, а то и 50 процентов всех знаний, которые вы накопили за жизнь и которые оправдывали вашу зарплату и занимаемую вами должность, уже не имеют никакого смысла и не приносят пользы. Может случиться и так, что вам придется начать все сначала. Очень может быть, что само ваше предприятие или даже отрасль прекратят свое существование.

В разных отраслях знания устаревают с разной скоростью. Например, знания историка или библиотекаря не устареют и через 10,20 или даже больше лет. Знания же в таких областях, как фондовый рынок, цены, динамика рынка, учетная ставка, экономические условия и т. д., могут устареть за несколько дней, а то и часов.

Одно значительное политическое или экономическое событие может так сильно повлиять на настроения избирателей, что все накопленные знания, касающиеся ожидаемого исхода выборов, могут устареть в одночасье и породить совершенно новый сценарий.

БУДУЩЕЕ ПРИНАДЛЕЖИТ ЛЮДЯМ ЗНАЮЩИМ

Если вы хотите добиться успеха, всегда помните, что будущее принадлежит людям знающим и компетентным. Оно принадлежит не тем, кто исполнен благих намерений, кто честен или просто амбициозен, а тем, кто очень хорошо делает то, что умеет делать. Будущее принадлежит людям, которые знают, как достигать результатов, и которые изо дня в день пополняют и обновляют свои знания.

Есть старая присказка о том, что *богатые богатеют, а бедные беднеют*. Сегодня, однако, это не спор между теми, кто имеет больше, и теми, кто имеет меньше. Это состязание между теми, кто знает больше, и теми, кто знает меньше. В Америке наиболее значительная разница в доходах наблюдается между теми, кто постоянно наращивает свои знания и навыки, и теми, кто этого не делает.

Чтобы двигаться вперед быстрее, особенно в финансовой сфере, вы должны помнить: *чтобы больше зарабатывать, нуж-*

но больше учиться. На своем нынешнем уровне знаний и умений вы далеко не уедете. Вас изнутри сдерживает некий стеклянный потолок. Если вы хотите увеличить свои доходы и усилить способность зарабатывать, вы должны узнавать новую информацию, новые идеи, осваивать новые навыки, которые вы сможете применять на работе, создавать прибавочную стоимость для своей компании и потребителей.

ЗНАНИЕ-СИЛА

Часто говорят, что знание — сила, но факт заключается в том, что силой является лишь *приложенное* знание. Силой в сегодняшней экономике можно считать лишь такое знание, с помощью которого можно производить ценности, за которые кто-то готов платить.

Как определить ценность того или иного знания? Очень просто. Ценное знание повышает вашу способность получать результаты, интересные окружающим. Бесплезное знание этого не дает. В университетах вам вбивают в голову огромное количество сведений, которые сами по себе верны, но совершенно бесполезны в реальном мире, потому что не могут превратиться в некие ценности, за которые кто-то готов платить.

Выпускники вузов зачастую испытывают шок, когда обнаруживают, что три или четыре года потратили на изучение предметов, которые никого, кроме них, не интересуют. Ни один работодатель не готов платить им за полученную научную степень в области археологии или антропологии. Вот почему целых 80 процентов выпускников уже в течение двух лет после окончания колледжа устраиваются на работу не по специальности. Они вынуждены искать такое занятие, которое действительно полезно другим людям.

ОТКРЫВАЙТЕ КАЖДУЮ ДВЕРЬ

Как я уже говорил выше, я начинал сознательную жизнь без каких-либо преимуществ перед другими. Нет, одно Преимущество все-таки было: *любовь к чтению.* Я любил читать в детстве и продолжал читать и учиться, став взрослым. С годами я обнаружил, что практически каждый преуспевший американец, которому пришлось, как и мне, начинать с нуля, пробил себе путь вверх благодаря непрерывной учебе и самосовершенствованию.

Одно из самых важных и воодушевляющих правил гласит: *вы можете научиться чему угодно, если это нужно для достижения поставленной цели.*

Это один из величайших принципов успеха. Он означает, что ваши потенциальные свершения практически ничем не

ограничены. Если вы ясно представляете себе свою цель, вы в состоянии разобраться, какие знания вам нужны для ее достижения. Когда вы учите то, что вам необходимо выучить, а потом применяете выученное на практике, реализация цели становится почти неизбежной.

Только подумайте! Вы можете начать, не имея ничего, кроме горячего желания достичь успеха, а потом в процессе учебы и самосовершенствования приобрести все знания, необходимые вам для достижения любой цели, какую вы ни поставите перед собой.

ВЫ МОЖЕТЕ НАЧАТЬ С НУЛЯ

Сегодня эмигрант из другой страны может приехать в Америку без багажа, решив создать бизнес с оборотом в 100 миллионов долларов, хотя на текущий момент ему даже нечего декларировать в таможне. Он может приехать, обладая одной лишь силой своего ума, а все остальное заработать на месте.

Не так давно я обедал в Пало-Альто, недалеко от Силиконовой долины, с группой бизнесменов. Сидевший рядом со мной китаец рассказал, что 15 лет назад приехал из Тайваня на учебу в Стэнфордский университет. Окончив его, он решил остаться в Америке. Тогда я спросил его, чем он теперь занимается. Он сказал, что электроникой.

Разумеется, мне сразу пришла на ум бытовая электроника. Я решил, что он занимается малоприбыльной торговлей телевизорами и стереоаппаратурой. Когда я спросил, как продвигаются дела, он ответил, что его предприятие развивается достаточно успешно, но в будущем он надеется достичь еще лучших результатов. Я вежливо поинтересовался, насколько велик его бизнес. Он сказал, что недавно они преодолели планку в 1 миллиард долларов прибыли и что на предприятии заняты более 2 тысяч работников. Его „электронный бизнес" оказался производством материнских плат и других комплектующих для компьютеров, которыми они снабжали крупнейших изготовителей компьютеров в США и других странах.

Он был совладельцем компании вместе со своим компаньоном, тоже выходцем с Тайваня. За 15 лет жизни в Америке они получили образование, начали свое дело и благодаря постоянной учебе, оттачиванию навыков и упорству одной лишь силой разума построили корпорацию с миллиардным доходом.

То же самое произошло со Стивом Джобсом и Стивом Возняком, которые создали корпорацию „Apple Computer", начав с идеи, пришедшей к ним, когда они работали подмастерьями в гараже. Компания Билла Гейтса „Microsoft" — символ самого потря-

сающего делового успеха в XX столетии — тоже начиналась с идеи, которая пришла в голову ему и Полу Аллену, когда они учились в университете. Лишь сила знаний позволила Биллу Гейтсу стать богатейшим „самодельным" миллиардером в мире.

НЕОБЯЗАТЕЛЬНО БЫТЬ ГЕНИЕМ

Только, пожалуйста, не думайте, что для достижения успеха в информационный век необходимо быть докой в компьютерах и выпускником Стэнфорда или Гарварда. Девяносто процентов национального богатства по-прежнему создается обычными предприятиями, продающими самые обыкновенные продукты и услуги обычным покупателям. Все, что вам нужно для обогащения, — идея, новая хотя бы на 10 процентов. Вам нужна некая толика новых знаний, свежая мысль и способность применить ее в рыночных условиях, чтобы стать новым столпом нашей экономики.

Авраам Линкольн когда-то писал: „Я буду учиться и готовиться, и шанс мне когда-нибудь представится".

Удача — это место пересечения подготовки с благоприятной возможностью.

Поразительно, как много людей сидят и ждут счастливого перелома. Но ждать бесполезно — его нужно *создать*. Люди создают удачу, тщательно готовясь к встрече с благоприятной возможностью, чтобы, когда она возникнет, подхватить ее как мяч и забить гол. Наполеон Бонапарт говаривал: „Удобный случай? Что это такое? Я сам создаю себе удобные случаи!"

А вот что сказал Эрл Найтингейл: „Когда открывается удобная возможность, а ты не готов к ней, каким дураком ты выглядишь!"

По закону притяжения, отдавая должное подготовке, вы притягиваете в свою жизнь возможность использовать ваши знания и навыки на том уровне, на котором вы подготовлены.

Другой способ увеличить вероятность удачи описан в библейской *притче о талантах*: „Хорошо, добрый и верный раб! В малом ты был верен, над многим тебя поставлю". В современных условиях это означает, что если вы развиваете в себе природные таланты и склонности, перед вами откроются все двери.

Редко бывает, чтобы рано или поздно таланту или способностям не представилась возможность с пользой их применить. Какая-то неведомая сила влечет в вашу жизнь людей, обстоятельства, возможности и ресурсы, необходимые для применения данного таланта с пользой для вас и для других людей.

ИДЕИ - ЭТО КЛЮЧИ К ВАШЕМУ БУДУЩЕМУ

Вы можете существенно повысить свои шансы, постоянно высказывая новые идеи, которые помогут вам достичь цели. Ваш успех будет прямо пропорционален качеству и количеству идей, которые вы генерируете для улучшения своей нынешней ситуации.

Идеи — это ключи к будущему. В сегодняшнем мире они являются главным источником стоимости. Это „сливки“ знаний, поднимающиеся наверх. Они представляют собой синтез информации, кристаллизуемой в применимую на практике концепцию. Чем больше идей вы генерируете, тем выше вероятность, что вас осенит подходящая мысль в нужное время.

ЦЕННОСТЬ ИДЕЙ

Но помните, идеи сами по себе никакой внутренней ценности не имеют. Стоимость той или иной идеи придает только ваша способность применить ее на практике и получить некий результат или улучшить существующее положение вещей. Вы сами делаете идею значимой.

Меня всегда удивляет, когда люди пишут или звонят мне и предлагают купить некую идею. Я спрашиваю: „А что это за идея?“ Они отвечают, что не могут сказать, пока я не заплачу. Тогда я пытаюсь объяснить, что их идеи сами по себе ничего не стоят, и эти люди зачастую испытывают шок и разочарование. Они-то думают, что их идея ценна уже тем, что пришла *им* в голову.

Факт заключается в том, что 99 из 100 идей не работают, по крайней мере в своей первоначальной форме. Вот почему вам нужно генерировать как можно больше идей, если вы хотите найти ту, которая изменит вашу жизнь. Существует прямая связь между *количеством* идей и их *качеством*. Та единственная идея, которая оказывается действенной, работает только потому, что комбинируется с различными идеями ради достижения какой-то стоящей цели.

ПРЕВОСХОДСТВО В ЗНАНИЯХ - КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕХА

Обладая превосходством в знаниях, вы имеете существенное преимущество перед другими. Огромное большинство людей просто плывут по течению, не осознавая, что их знания не только ограничены, но и устаревают с каждым днем. Они проводят много времени на работе и дома за пустой болтовней и телевизором.

Лишь просвещенное меньшинство, к которому принадлежите и вы и которое понимает, что в мире идет гонка за полезными

знаниями, становятся победителями, получающими всё. Вы изначально имеете преимущество, потому что знаете, что вам нужно, чтобы пробраться на самый верх.

СКОЛЬКО СТОИТ ОБРАЗОВАНИЕ?

Министерство труда США недавно опубликовало некоторые статистические данные, касающиеся ценности образования. Исследователи выяснили, что если человек со средним образованием заработает за свою жизнь примерно 600 тысяч долларов, то человек, закончивший после школы двухгодичный колледж, заработает за жизнь уже около 1 миллиона долларов. Получается, что каждый лишний год учебы приносит дополнительные 200 тысяч долларов в течение всей трудовой карьеры, или около 5 тысяч долларов в год. И с каждым годом эта разница увеличивается.

Человек, получивший диплом после четырех лет обучения в университете, в течение своей трудовой жизни заработает в среднем 1 миллион 400 тысяч долларов. Владелец степени магистра, соответствующей пяти-шести годам учебы в вузе, заработает за все годы жизни уже около 2 миллионов, а доктор наук — эта степень требует еще от двух до четырех лет учебы — примерно 3 миллиона.

Каждый дополнительный год учебы после школы увеличит ваш годовой доход на величину от 8 до 25 процентов в зависимости от практической пользы тех курсов, которые вы прослушаете. Бывает и так, что выпускники двухгодичных колледжей и техникумов зарабатывают больше людей с университетским образованием. Это связано с тем, что науки, изучаемые в техникуме, более применимы на практике.

Инвестиции в образование, вероятно, самое доходное капиталовложение, которое вы можете сделать. Только подумайте: каждый год учебы в колледже увеличит сумму ваших заработков за всю трудовую жизнь в среднем на 200 долларов. Каждый год обучения, если вы изучаете нужные предметы, увеличит вашу способность зарабатывать, получать результаты на 10-20 процентов в год.

ДОМ ДО НЕБЕС

Если вы хотите узнать, насколько высоким будет строящееся здание, взгляните на глубину котлована под фундамент. Она определяет будущую высоту. Но когда дом уже построен, обратного хода нет: строители не могут добавить еще 10 или 20 этажей, углубив задним числом фундамент. Это физически невозможно. Высота дома навсегда задана первоначальным фундаментом. Тот же принцип применим и к вам, но с одним важным исключением. Вы можете судить о том, как высоко подниметесь в

жизни по глубине своих практических знаний и навыков. При чем этот фундамент вы можете непрерывно углублять. Вам под силу постоянно наращивать свои жизненные успехи, беспрестанно усваивать новые знания и умения. И пределов у вас нет.

ЧЕМ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАЧЕСТВО ВАШЕГО МЫШЛЕНИЯ?

Вы притягиваете удачу качеством своих мыслей, а качество мыслей определяется вашей приверженностью постоянной учебе. Чем лучше вы „кормите“ свой разум новыми знаниями, новыми идеями и информацией, тем сильнее „намагничиваете“ свой мозг. Это позволит вам притягивать к себе различные благоприятные случаи и возможности использовать ваши навыки на более высоком уровне для достижения более высоких целей.

ВСЕ ЛИДЕРЫ-ЧИТАТЕЛИ

Главным средством расширения знаний служит *чтение*. Может быть, не все читатели являются лидерами, но все *лидеры* — *читатели*. Сколько нужно читать? Согласно исследованиям, самые высокооплачиваемые американцы читают в среднем два-три часа в день. Бедные американцы не читают вообще.

Статистические данные повергают в шок. По данным Американской ассоциации книготорговцев, 80 процентов американских семей не купили за истекший год ни одной книги. Семьдесят процентов взрослых американцев за последние пять лет не были в книжных магазинах. Пятьдесят восемь процентов взрослых не прочли ни "одной книги после окончания учебы, из них 42 процента — выпускники университетов.

Согласно сведениям журнала „USA Today“, 43,6 процента взрослых американцев читают ниже уровня седьмого класса, а это фактически означает функциональную неграмотность. Пятьдесят процентов людей, окончивших школу, не в состоянии прочесть свой аттестат о среднем образовании и даже заполнить анкету для устройства на работу в „Макдоналдс“.

Многие крупные компании постоянно публикуют объявления в отчаянных поисках квалифицированных работников, потому что вынуждены отвергать 95 процентов претендентов из-за отсутствия базовых навыков чтения.

Мой друг Чарли Джонс говорит: «Через пять лет ты останешься таким же, как сегодня, если не считать тех людей, с которыми познакомишься, и тех книг, которые прочтешь». Кроме книг, я бы добавил к этому аудиопрограммы, учебные курсы и другие доступные вам источники знаний.

КНИГИ И ФИЛЬМЫ

В 2001 году, самом успешном для кино, на фильмы было затрачено 8 миллиардов долларов. Эта цифра делает киноиндустрию одной из крупнейших отраслей американской экономики. Приглядевшись, вы увидите фотографии кинозвезд и новости кино в каждой газете и в половине журналов. Новости кино и развлекательные программы с участием звезд заполнили радио- и телеэфир. Создается впечатление, что кино — вся наша жизнь. Но вы, вероятно, не знаете, что в том же самом году кино в Америке было продано более чем на 25 миллиардов долларов. Более того, XXI век окрестили даже Веком книги. Каждый год публикуется более 100 тысяч наименований книг. На Интернет-сайте Amazon, com можно найти более 3 миллионов названий.

Когда вы приходите в дом богатого человека, что вы первым делом замечаете? Библиотеку! Чем богаче человек, чем больше его дом, тем вероятнее вы увидите там шикарную библиотеку.

Если вы приходите в дом к бедняку, что вы первым делом видите? Правильно! Самый большой телевизор, какой этот человек может себе позволить.

И вот вам вопрос. Тот богач сначала стал богатым, а потом уже начал покупать книги? Или стал богатым благодаря тому, что покупал книги и читал их? Я думаю, ответ ясен. Люди покупают книги, учатся по ним, применяют полученные знания на практике, их труд становится все более эффективным и все лучше оплачивается.

ЧТЕНИЕ ОТКРЫВАЕТ ПЕРЕД ВАМИ ВСЕ ДВЕРИ

Роберт просидел в школе много лет и получил аттестат, по существу так и не научившись читать. Вступив во взрослую жизнь, он обнаружил, что наняться может только на самую малооплачиваемую физическую работу — копать канавы, сажать деревья и подметать полы. Все его знакомые, кто плохо читал, оказались в таком же положении.

Потратив полтора года на не приносящую никакого удовлетворения работу, он обратился за советом ко мне. Я сказал, что ему нужно заняться самообразованием. Роберт ответил, что не любит читать, у него не хватает сил дочитать до конца даже большой абзац. Я посоветовал ему записаться на курсы чтения в местном колледже. Если он не сделает этого, сказал я, он обречен остаться на самой тяжелой и малооплачиваемой работе навсегда. Следовать моему совету Роберт не захотел, но продолжать

заниматься тяжелым физическим трудом и получать гроши он хотел еще меньше.

Наконец Роберт записался на двухгодичные вечерние курсы в колледже. Научившись, как следует читать, он поступил в техникум на факультет биомедицинской электроники, и еще через два года получил диплом.

После этого его жизнь радикально изменилась. Его сразу же наняла компания, поставлявшая инструменты и приборы больницам и клиникам. Через пять лет он зарабатывал уже более 50 тысяч долларов в год. Впоследствии он признался, что поворотным пунктом в его жизни стал мой совет заняться образованием.

НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО ЧТЕНИЯ

Чтение может расширить ваши знания по многим направлениям. Оно помогло мне и тысячам других людей, которые получают самые высокие доходы в своей сфере деятельности.

Самые лучшие книги — те, которые написаны людьми, активно работающими в той или иной области экономики, специалистами-практиками, мастерами своего дела. Остерегайтесь книг, написанных университетскими профессорами и консультантами в области менеджмента. Они не обладают достаточно глубоким пониманием, которое приходит, только когда работаешь в выбранной сфере изо дня в день, из года в год.

Книга, написанная специалистом, может оказаться невероятно полезной. Отдав деньги за книгу, полную действенных и проверенных идей, на которые автор потратил 20 лет жизни плюс еще два-три года, израсходованные на написание и издание книги, вы можете приобрести знания, для самостоятельного усвоения которых вам потребовалась бы целая жизнь и многие тысячи долларов. Одна ценная идея из подобной книги может полностью перевернуть вашу жизнь.

Тут важно отметить один момент. Каждая проблема, с которой вы сталкиваетесь, когда-то кем-то уже была решена. И решение вашей проблемы есть в какой-то книге или журнале — вам лишь нужно найти его.

Если идея, способная помочь вам сберечь тысячи долларов и многие месяцы или годы тяжелого труда, где-то существует, но вы ее не знаете, это все равно, что ее нет. Это незнание вредит вам, сдерживает вас. Вот почему успешные люди постоянно ищут новую информацию и свежие идеи.

Вам, возможно, придется перебрать сотню идей, прежде чем

вы наткнетесь на ту самую, которая нужна в данный момент, чтобы существенно изменить жизнь и условия труда. Вы повышаете свои шансы на успех, вероятность удачи, когда постоянно ищете и собираете максимально возможное число идей и открытий. Вам нужно большое *количество* мыслей, чтобы найти одну *качественную* идею, которая способна помочь вам в данный момент, в данной ситуации.

Покупайте полезные книги. Создайте свою библиотеку. Не пользуйтесь публичными библиотеками, где книгу можно взять почитать, а потом вернуть обратно. Когда будете читать книгу, отмечайте маркером важные места. Поэтому книга должна быть вашей собственностью.

Когда я начал делать в книгах пометки, то обнаружил, что чтение всей книги в первый раз может занять много часов, дальнейшее перечитывание помеченных отрывков занимает куда меньше времени. Теперь я быстро прочитываю книгу целиком, затем диктую все ценные идеи машинистке, после чего перечитываю эти выдержки. Это позволяет мне с потрясающе огромной скоростью узнавать и запоминать из книги все, что в ней есть полезного.

УЧИТЕСЬ ЧИТАТЬ БЫСТРО

Быстрое чтение — навык, которому можно научиться. Полное описание этого процесса есть в моей аудиопрограмме „Техника ускоренной учебы“, но здесь я познакомлю вас лишь с одним простым методом, который позволяет вдвое, а то и втрое увеличить скорость прочтения любой книги.

Прежде чем погрузиться в книгу с головой, всегда начинайте с *обзора*. Ознакомьтесь с текстом на обложке. Прочитайте биографию автора, чтобы удостовериться, что это тот человек, который знает, о чем толкует. Прочтите оглавление и спросите себя, интересны ли вам упоминаемые в нем идеи. Быстро просмотрите библиографию, чтобы узнать, какими информационными источниками пользовался автор. Если о книге у вас складывается благоприятное впечатление, если вы думаете, что она может быть полезна, переходите к следующему этапу.

Второй этап ускоренного чтения — *пролистывание*. Листайте книгу по одной странице от начала до конца. Читайте заголовки и подзаголовки. Рассматривайте рисунки, таблицы, графики. Прочитывайте первую строчку каждой главы. Прочтите пару абзацев целиком, чтобы познакомиться со стилем автора. Определитесь, нравится вам эта книга или нет, доставляют ли вам удовольствие язык и средства самовыражения автора.

КАК ЭКОНОМИТЬ ВРЕМЯ ПРИ ЧТЕНИИ КНИГИ

Конечно, самый лучший способ сэкономить время на чтении — просто отложить книгу в сторону и не читать ее вообще. Поэтому заранее решите, достаточно ли ценна книга, чтобы тратить на нее время.

Покончив с этапами обзора и пролистывания и почувствовав, что вам хочется прочитать эту книгу, спросите себя: „Зачем?“ Когда вы задаете этот вопрос, то заставляете себя задуматься о том, *что вы можете получить* от этой книги и как применить то, что вы узнаете из нее в вашей жизни. Это называется *чтением с намерением*. Чем больше полезна вам в данный момент содержащаяся в книге информация, тем выше вероятность, что вы запомните прочитанное, когда дойдете до последней страницы.

Далее вы приступаете к собственно *чтению*. Если речь идет не о художественной литературе, начинайте с той главы, которая кажется вам наиболее интересной. Если вы почувствуете, что вам не хочется читать дальше, сразу останавливайтесь. Иногда даже в самой лучшей книге только одна или две главы имеют какое-то отношение к вашей нынешней ситуации.

Дело в том, что если информация не содержит непосредственной пользы для вас на текущий момент, вы все равно ее забудете — так зачем тогда читать?

Читая, делайте как можно больше пометок. Подчеркивайте ключевые фразы ручкой с цветным стержнем или маркером. Ставьте восклицательные знаки, звездочки или иные пометки на полях. Обводите важнейшие идеи. Сделайте так, чтобы вам впоследствии было легко найти мысли и факты, которые представляются самыми важными.

Последняя стадия метода ускоренного чтения — *перечитывание*. Какая бы хорошая ни была у вас память, ключевые идеи нужно перечитывать по три-четыре раза, чтобы они отложились в памяти. Но если вы по ходу чтения делали пометки, последний этап, повторный пересмотр основной сути книги, займет у вас меньше часа.

ЭКОНОМИТЕ ВРЕМЯ ПРИ ЧТЕНИИ ЖУРНАЛОВ

Что касается журналов, то здесь лучший метод — „вырежь и читай“. В чем его суть? Просмотрите содержание и выберите статьи, которые кажутся вам важными. Вырежьте их из журнала и подшейте их в папку, а папку положите в свой портфель. Потом, когда появится свободная минута, прочитайте вырезки, помечая текст маркером.

Чтение бывает двух типов — для того, чтобы быть в курсе, и для того, чтобы расти над собой. Первый тип подразумевает, что вы читаете журналы и иные публикации, которые содержат новости, касающиеся вашей сферы деятельности, просто чтобы *не отставать*. Чтение второго рода предполагает чтение книг, которые действительно *расширяют* познания в вашей сфере деятельности. Вы растете, а не топчетесь на месте.

УНИВЕРСИТЕТ НА КОЛЕСАХ

Слушайте аудиопрограммы, когда едете в машине или занимаетесь гимнастикой. Средний американец-автолюбитель проезжает в год от 12 до 25 тысяч миль. Это означает, что вы проводите в автомобиле 500-1000 часов в год. Используйте это время с толком. Превратите свой автомобиль *в университет на колесах*. Помните, что когда вы ездите по делам службы, когда отправляетесь на работу или с работы домой, вы не в отпуске, вы не просто катаетесь в свое удовольствие. Вы не можете позволить себе впустую тратить время. Слушать музыку за рулем — непозволительная роскошь. Переезды — это тоже рабочее время. Поддерживайте активность ума и продолжайте развиваться, узнавая нечто новое.

Если пересчитать время, проводимое за рулем в течение 40-часовой рабочей недели, получится от трех до шести месяцев в год. Просто слушая учебные аудиопрограммы, пока переезжаете с места на место, вы в течение года можете фактически прослушать полугодовой университетский курс. Максимально используя возможности аудиоучебы, вы вольетесь в ряды самых образованных и высокооплачиваемых людей.

ПОСЕЩАЙТЕ КУРСЫ И СЕМИНАРЫ

Записывайтесь на все доступные вечерние курсы и семинары, проводимые профессионалами в своей области, которые, по вечерам делясь опытом, днем продолжают активно работать по своей специальности.

Выбирая курсы, свято помните о своих интересах. Записывайтесь только на те занятия, которые непосредственно касаются вашей сферы деятельности и которые *немедленно* могут помочь вам. Чем быстрее вы начнете применять усваиваемую информацию, тем вероятнее, что она запомнится вам на всю жизнь.

Благодаря существующей конкуренции большинство курсов и семинаров в наши дни наполнены всевозможными полезными идеями. Обычно они проводятся очень опытными людьми, которые снабжают слушателей ценнейшими сведениями за предельно

короткое время.

После посещения даже одного семинара многие люди могут вдвое и втрое повысить свою производительность и прибыль. Вы просто не можете себе позволить *не быть* приверженцем постоянной учебы. Одна полезная идея, услышанная на семинаре, позволит вам сэкономить год тяжелого труда.

ЛОВИТЕ РЫБУ ТАМ, ГДЕ ОНА ВОДИТСЯ

Регулярно участвуйте в разного рода мероприятиях, особенно в тех, которые конкретно относятся к вашей сфере деятельности. Мне доводилось выступать на многих ежегодных конференциях, и я обнаружил, что самые высокооплачиваемые представители своих профессий таких собраний не пропускают. Их всегда можно встретить на выставках, на основных рабочих заседаниях в рамках подобных встреч. И вы должны поступать так же, если хотите стать одним из них.

Каждая перемена к лучшему в вашей жизни происходит после того, как ваш разум наталкивается на свежую идею. И ваша цель должна постоянно повышать вероятность встречи с подходящей идеей в нужное время. Вы перетягиваете удачу на свою сторону, когда сознательно используете новые знания и идеи.

СПРАШИВАЙТЕ

В наш информационный век одна из лучших возможностей подняться на высшую ступень в своей профессии — *спрашивать* у людей совета. Обращайтесь к лучшим специалистам за рекомендациями, слушайте их выступления, читайте книги. Спрашивайте у них ответы на вопросы. Один хороший совет человека, пережившего нечто подобное тому, что переживаете вы, может вам сберечь недели и месяцы напряженного труда, а также кучу денег.

Бенджамин Франклин как-то сказал, что получить знания можно двумя способами — *купить их или позаимствовать*. Покупая знания, вы платите за них полную цену и дорожите ими. Одалживая, вы получаете их от тех, кто уже заплатил полную цену.

Постоянно бомбардируя свой ум новой информацией и идеями, вы приводите в действие все ментальные законы и включаете те факторы успеха, которые мы обсуждали в этой книге.

Ваша цель — стать одним из самых знающих специалистов в своей области. Это в свою очередь сделает вас одним из самых ценных и высокооплачиваемых представителей своей профессии. Вы будете стремительно продвигаться по служебной лест-

нине и получать все большую зарплату. Вы станете одним из самых успешных профессионалов, приобретя уважение, признание и авторитет, которые этому сопутствуют. Вы будете жить в большом доме, ездить на красивой машине, иметь много денег. А когда люди скажут, что вам просто повезло, ответьте им: „Чем больше я учусь, тем больше мне везет“.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Определите, какие знания наиболее важны в вашей сфере деятельности. Как вы можете увеличить запас этих знаний?
2. Определите, что конкретно вы можете сделать, чтобы стать лидером в своей профессии. Что в наибольшей степени способствует росту продуктивности и прибыльности вашего труда и как можно улучшить положение вещей в этом направлении?
3. Разработайте план чтения, который позволит вам не отставать и даже выйти вперед в своей области. Каждый день выделяйте время на самообразование.
4. Разузайте, на каких дополнительных курсах и семинарах, относящихся к вашей сфере деятельности, вы могли бы побывать. Посетите хотя бы три-четыре семинара за год.
5. Пройдите курсы ускоренного чтения и практикуйтесь, пока не научитесь читать и запоминать не менее 1000 слов в минуту.
6. Обращайтесь за советами к своему начальству и наиболее успешным специалистам в вашей сфере деятельности. Спрашивайте у них, что вам почитать и послушать, какие курсы стоит посетить. Последовав их рекомендациям, снова обращайтесь за советами.
7. Превратите свой автомобиль в учебный класс на колесах. Когда ездите, слушайте образовательные аудиопрограммы, чтобы не тратить впустую драгоценное время. Никогда не прекращайте учиться.

ПРИНЦИП 4 ВАЖНОСТЬ МАСТЕРСТВА

Человек, который находит средства делать или производить что-то лучше, быстрее или экономичнее, почти соприкасается со своим будущим и удачей.

Джон Пол ГЕТТИ

Вы имеете все возможности далеко превзойти свои прежние достижения. Уже сейчас вы обладаете всеми необходимыми талантами и способностями, чтобы быть кем угодно, заниматься чем угодно и иметь что угодно, ведь вы можете освоить любые навыки, какие вам нужны, выполнить ту работу, которую необходимо выполнить, и достичь любой цели, какую вы поставите перед собой.

Когда скрипач великолепно исполняет классическое произведение или когда три великих тенора — Паваротти, Доминго и Каррерас — восхитительно исполняют оперные партии, никто не приписывает их успех везению. Когда столяр изготавливает элегантную мебель — настоящие произведения искусства — никто не относит это на счет удачного стечения обстоятельств.

Прекрасно выполненная работа — работа *мастера* своего дела. Хорошей работе любого рода предшествовали недели, месяцы или даже годы напряженного, кропотливого труда.

Мой друг От Мандино, автор книг, которые распродаются миллионными тиражами, как-то сказал, что люди покупают его книги потому, что они *легко читаются*. А причина, по которой они легко читаются, заключается в том, сколько труда он вкладывает в их написание. Он признавался, что переписывает один абзац порой по пятнадцать раз, чтобы текст плавно тек по странице и его было легко читать.

Другой мой друг, Нидо Кубейн, один из лучших профессиональных лекторов в Америке, говорил мне, что тратит сотни часов на планирование, подготовку и репетиции одного получасового выступления.

УСПЕХ В БИЗНЕСЕ - НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ

Когда профессиональные продавцы тщательно анализируют рынок сбыта, определяют для себя идеального покупателя, договариваются о встречах по телефону, прибывают на место точно в срок и, основательно подготовившись, проводят великолепные презентации своих товаров или услуг и уходят с заказами, никто не вправе назвать их достижения везением. Каждый такой случай — пример отлично выполненной работы.

В сегодняшнем мире существует стойкое *неприятие успеха*. В нашем обществе, где царит жесткая конкуренция, нужны многие годы, чтобы достичь превосходства. Но большинство людей не готовы прикладывать такие усилия. И вместо того чтобы самим стремиться вверх, они предпочитают тянуть вниз других. Вместо того чтобы расти и развиваться, они ищут оправдания своей плохой работе и жалкому существованию. Поэтому они склонны объяснять чужие успехи везением, а свои неудачи — невезением.

Мы с вами знаем правду. Мы живем во Вселенной, где правит закон, а не хаос. Всему есть причина, и значительный успех в любой области является во многом результатом высокого качества работы и количества прилагаемых усилий. Так было всегда на протяжении всей человеческой истории, и сегодня это даже еще более верно.

ДВЕ ОБЛАСТИ УСПЕХА

Есть две сферы деятельности, где понятие успеха проявляется наиболее ярко: *спорт и бизнес*. В обеих этих областях признание и награды приходят к тем людям и организациям, которые побеждают в соревновании. Мы славим и хвалим тех, кто побеждает в спорте. Мы покупаем товары и услуги компаний, которые, как нам кажется, предлагают самое лучшее в обмен на наши деньги. В каждом случае качество и превосходство — критерии, по которым мы выбираем лучших и вознаграждаем их.

В рыночных условиях необыкновенные награды достаются только за необыкновенную работу. Посредственные результаты и вознаграждаются посредственно, а работа плохая оборачивается безденежьем, безработицей и неуверенностью в завтрашнем дне.

ДВА ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НЕДУГА

Есть два психологических недуга, которые в Америке и большинстве индустриально развитых стран приняли характер эпи-

демии. Первый недуг называется „что-то за ничто", а второй — „быстрый успех". Каждый из них может препятствовать вашему продвижению к успеху, а если они сочетаются друг с другом — это вообще фатальный случай.

Болезнью, что-то за ничто" заражены люди, которые думают, что можно получать больше, чем вкладываешь. Они думают, что, вложив один доллар, можно получить два. Они постоянно ищут возможности приобрести что-то, не заплатив за это полную цену. Они хотят проскочить через турникет жизни за чьей-то спиной.

Люди, больные недугом „что-то за ничто", пытаются нарушить фундаментальные законы Вселенной — законы сева и жатвы, действия и противодействия, причины и следствия. Они пытаются попать один из главных принципов успеха: *далее не надейтесь преуспеть, нарушая универсальные законы.*

Пытаться нарушать эти законы все равно, что пытаться игнорировать закон тяготения. Вы, должно быть, слышали анекдот про человека, который, решив покончить с собой, прыгнул с 30-этажного здания. Когда он пролетал мимо пятнадцатого этажа, кто-то высунулся в окно и спросил: „Как дела?" Падающий крикнул: „Пока все хорошо!"

В похожей ситуации оказывается каждый, кто пытается получить больше того, что вложил. В краткосрочной перспективе все может казаться как нельзя лучше, но ему не миновать болезненного столкновения с отрезвляющей правдой жизни. Не допустите, чтобы такое случилось с вами.

ПОИСКИ КОРОТКИХ ПУТЕЙ

Второй психологический недуг, распространенный в нашем обществе, — стремление срезать углы на пути к успеху. Именно этой болезнью заражены люди, которые ищут коротких и легких путей к своим целям. Они хотят в одночасье овладеть навыками, которые требуют многих месяцев и лет усердия. Они пытаются с ходу решать проблемы, которые росли и углублялись многие годы.

Эти люди становятся адептами распространившейся в последнее время идеи быстрого обогащения. Они покупают лотерейные билеты и вкладывают сбережения в финансовые пирамиды. Они приобретают грошовые акции и инвестируют деньги, сами не зная во что, поддаваясь на обещания высоких процентов. И, мечтая о быстром как по мановению волшебной палочки успехе, они зачастую теряют все сбережения, накопленные многолетним трудом.

ПРИНЦИП СЛУЖЕНИЯ

Если вы сделаете служение другим людям своим образом жизни, это принесет вам больше *удачи*, чем вы даже можете представить. Приверженность служению помогает вам сосредоточиться на том, чтобы приносить удовлетворение другим людям, ведь именно их удовлетворение вашим служением и предопределяет ваш успех. Существует правило: Получаемые вами от жизни награды в точности равны ценности вашего служения другим.

Вселенная всегда находится в состоянии равновесия. Вы получаете столько, сколько вкладываете. Если вы хотите увеличить качество и количество вознаграждения, то должны сосредоточиться на повышении качества и количества вашего служения другим людям.

Каждое утро задавайте себе такой вопрос: „Как я могу сегодня повысить качество моего служения?“

Ведь кто такие ваши потребители? Это люди, для которых вы работаете. Именно их удовлетворение вашей работой определяет величину вознаграждения, скорость вашего продвижения, степень признания и прогресса в финансовой и профессиональной сферах вашей жизни.

КТО ВАШИ ГЛАВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ?

Потребителей у вас больше, чем вы подозреваете. Первейшим потребителем является ваш начальник. И главная ваша задача — ублажать начальника, делая то, что он считает самой важной вашей целью на данный момент времени. Если вы сами начальник, вашими потребителями являются подчиненные. Ваша задача — угождать им, чтобы они, в свою очередь, максимально угождали клиентам, на удовлетворении которых держится ваш бизнес. Если вы предприниматель или занимаетесь торговлей, самыми главными вашими потребителями являются люди, которые пользуются вашими товарами или услугами. Всякий большой успех и богатство начинаются со служения людям, с такого служения, которое им нужно и за которое они готовы вам платить с большей охотой, чем кому-либо еще.

ЗАСЛУЖИТЕ ТО, ЧЕГО ХОТИТЕ

„Вы получаете не то, чего хотите, а то, чего *заслуживаете* « — известный трюизм.

В своей работе вы должны сосредоточиться на том, чтобы действительно *заслужить* те блага, к которым стремитесь. Лю-

бая попытка получить то, чего вы по-настоящему не заслужили, обречена на провал. Коррупция и преступления, лень и попытки срезать угол — все эти действия направлены на получение каких-то незаслуженных наград.

Само слово "заслужить" означает „получить за службу“.

Многие люди думают, что не заслуживают успеха и процветания. Но правда заключается в том, что каждый человек заслуживает всех жизненных благ, пока честно зарабатывает их, служа другим.

Ваша главная задача — посеять причины, а следствия проявятся сами. Ваше дело — бросить в почву семена, а урожай даст природа. Работайте хорошо, и награды посыплются на вас не случайно, а по закону.

ХОРОШО ВЫПОЛНЯЙТЕ СВОЮ РАБОТУ

Дин Бриге из Гарварда писал: „Занимайтесь своим делом. Делайте не только то, что необходимо, но и немножко сверх. Если вы страдаете, превозмогите себя, и из работы и боли выростут самые светлые моменты в вашей жизни“.

Питф Друкер говорил, что даже если вы начинаете новое предприятие на кухонном столе, вы должны быть лидером в своей отрасли, иначе не стоит и браться. Если вы всего лишь хотите подзаработать, настоящего успеха вам не видать. Вы, скорее всего, напрасно потратите время и деньги.

Но если ваша цель — создать предприятие, предлагающее на конкурентном рынке превосходный товар или услугу, и если вы сосредоточите все свое внимание на этой цели, вы со временем обязательно добьетесь большого успеха. Подобно Стиву Джоб-су и Стиву Восняку, собравшим первый компьютер „Apple“ в гараже, вы можете в итоге оказаться основателем компании мирового класса.

Но даже если вы не создадите огромную корпорацию, ваша преданность делу служения потребителям — самая лучшая гарантия успеха в долгосрочной перспективе.

Если вы работаете индивидуально, вы должны войти в число лучших представителей вашей профессии. Стремитесь к достижению высокой цели. Заранее решите, что обязательно преодолеете любое препятствие, решите любую проблему и заплатите любую цену, чтобы *стать лучшим* в том деле, которым занимаетесь.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ ЗАПЛАТИТЬ ПОЛНУЮ ЦЕНУ

Достижение мастерства в любой сфере деятельности требует многих месяцев и лет напряженного труда. Решите заранее, что вы потратите столько времени, сколько потребуется, чтобы достичь

успеха в том, что вы делаете, и будьте терпеливы. Любое достижение, достойное того, чтобы стремиться к нему, требует времени.

Как-то я познакомился с изумительным кулинаром, приехавшим из Германии. Он рассказал мне, что прежде, чем стать шеф-поваром, закончил швейцарский кулинарный институт в Женеве. Сначала его учили чистить фрукты и овощи. Это заняло целиком первый год обучения, пока он не обрел полное понимание процесса и высокую степень чувствительности к фактуре, свежести и аромату фруктов и овощей во всевозможных их комбинациях. На втором курсе он перешел к приготовлению простейших салатов. В течение каждого года обучения он много часов разрабатывал собственные рецепты приправ, соусов и прочих блюд. По окончании семи лет обучения, сдав труднейшие экзамены, он получил, пожалуй, самый уважаемый в кулинарном мире диплом.

Потом он работал под началом шеф-повара в одном из лучших ресторанов Европы. Еще через пять лет он был нарасхват, получал приглашения из всех уголков Европы и Америки. Каждый ресторан мечтает иметь у себя шеф-поваром выпускника „швейцарской школы“, но далеко не каждый может позволить себе такую роскошь. Поварам, прошедшим эту школу, платят очень хорошо, и на пенсию они уходят в полном достатке.

Здесь важно обратить ваше внимание на то, что всякий знаменитый шеф-повар вроде Вольфганга Пука из Беверли-Хиллс, прежде чем стать таковым, должен был в совершенстве овладеть всеми сторонами своего профессионального мастерства. Он должен был изучить каждую стадию процесса приготовления блюд и пройти многолетнюю стажировку под руководством лучших поваров. Он не начинал самостоятельно видоизменять или совершенствовать рецепты, которым его учили, пока не достигал высокого уровня мастерства.

Многие бизнесмены думают, что можно начать с самого верха. Они торопятся, им скучно овладевать фундаментальными навыками и основами мастерства. Они не понимают, что долгосрочный успех является прямым следствием достижения абсолютного совершенства в том, чем они занимаются.

ВАШЕ ОТНОШЕНИЕ К ПРЕВОСХОДСТВУ

Вы можете определить, своим ли делом занимаетесь, по собственному отношению к людям, достигшим совершенства в той же сфере, в какой работаете вы. Все по-настоящему успешные люди испытывают уважение к лучшим представителям своей профессии и восхищаются ими. Поскольку вы всегда автомати-

чески тянетесь к тому, чем восхищаетесь, чем больше вы уважаете лидеров в своей отрасли, тем более похожими на них вы становитесь. Подражайте этим людям, пусть они будут образцом для вас. По мере своего развития и роста сравнивайте свои свершения с достижениями лучших профессионалов.

Есть очень много людей, которые отнюдь не стремятся достичь мастерства в своей отрасли. Они довольствуются положением середняков, не видят для себя шансов на победу и не особенно заботятся об этом. Их больше волнует надежность существующего положения, нежели великие свершения.

Хуже того, посредственности зачастую критикуют и принижают лидеров в своей сфере деятельности. Они чернят их, указывая на ошибки и недостатки. Они собираются с другими такими же середняками и распространяют сплетни о лидерах. Подобное поведение фатально для успеха. Никто из тех, кто критикует лучших, сам никогда лучшим не станет.

Не завидуйте способностям и успехам других людей. Напротив, вам следует смотреть на них с уважением и стараться подражать им. Здравый смысл подсказывает, что если кто-то что-то когда-то уже сделал, *вы тоже можете* это сделать. Успех других — доказательство возможности и вашего успеха.

ВЫ ТОЖЕ СПОСОБНЫ ДОСТИЧЬ ТОГО, ЧЕГО ДОСТИГЛИ ДРУГИЕ

Вы устроены так, что не можете сильно желать достичь какой-то цели, не имея при этом возможности достичь ее. Вы способны стать таким, каким хотите стать, если готовы работать над этим достаточно долго и упорно.

Некоторые люди одарены большими талантами и способностями, чем другие. Они легче и быстрее осваивают ключевые навыки той или иной профессии. Но это единственное отличие. Просто тем, кому это дается труднее и требует больше времени, нужно больше заниматься. В долгосрочной перспективе это означает, что ваш потенциал в достижении мастерства ограничен лишь степенью вашего усердия.

Принцип практики гласит: „То, чем занимаетесь вы снова и снова, рано или поздно станет новой привычкой или навыком“. Это лишь вопрос времени.

Бир Брайент, прославленный тренер футбольной команды университета Алабамы, как-то сказал: „Успех не является результатом желания победить. Этому хотят все. Большой успех приходит только к тем, кто готовится к победе“.

Единственный реальный критерий того, как высоко вы способны

взлететь и как далеко можете зайти, содержится в вопросе: „Насколько сильно вы хотите этого?“ Если вы достаточно сильно желаете достичь определенного уровня мастерства и готовы долго трудиться ради этого, ничто не сможет помешать вам добиться своего.

Всякое необыкновенное достижение является суммой тысяч самых обыкновенных достижений, которых никто не замечает и не ценит. Каждое великое свершение — результат сотен и может быть, тысяч часов усилий, порой болезненных, подготовки, учебы и практики. Но если вы вложите все это, вам непременно воздастся. Если вы полностью доверяете принципу практики, он работает на вас. И чем больше вам придется потрудиться, пока вы доберетесь до высот, тем большими будут награды.

Лонгфелло писал: „Высоты, на которые поднимаются великие люди, не достигаются одним взмахом крыльев. Великие люди карабкаются на них даже ногами, когда другие спят“.

Применительно к современным условиям можно сказать, что великие люди стремятся на вершину успеха, пока другие болтают по телефону, смотрят телевизор или убивают время за пустыми развлечениями.

ПРАВИЛО ПОДГОТОВКИ

Есть „правило шести П“: правильная предварительная подготовка предотвращает плохие показатели. Ваша готовность к основательной подготовке предопределяет, как хорошо вы сделаете свое дело, как далеко доберетесь и сколько заработаете.

Как можно определить, сколько вы вложили в свой будущий успех? Это очень просто. Оглянитесь вокруг. Закон сева и жатвы, закон причины и следствия, закон соответствия и даже закон ментальной эквивалентности — все они утверждают, что внешний мир является *отражением* вашего внутреннего мира.

Внешний мир ваших свершений в точности соответствует внутреннему миру подготовки. Если в какой-то момент вы ощущаете неудовлетворенность получаемыми результатами и наградами, вам ничего не остается, как вернуться к работе над собой. Вы должны изменить свой внутренний мир таким образом, чтобы он в большей мере отвечал тому, что вы желаете видеть вокруг себя.

СДЕЛАЙТЕ РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ СВОЕЙ ВАЖНЕЙШЕЙ ЦЕЛЮ

В главе, посвященной постановке целей, я просил вас записать 10 целей, которых вы хотите достичь в ближайшие 12 меся-

цев. Я также предложил вам выбрать из них самую главную, которая наиболее благоприятно отразится на вашей жизни, если будет достигнута. Теперь я прошу вас выполнить еще одно упражнение.

Определившись со своей главной целью, спросите себя: „Каким качеством я должен обладать, чтобы достичь этой цели?“

Вы знаете, что сможете достичь поставленной цели и удерживать ее только после основательной подготовки. Какие же конкретные навыки вы должны развить в себе, чтобы иметь возможность реализовать свое желание?

Наряду со списком целей вам нужен список навыков. Составьте список, чему вы должны научиться, чтобы достичь каждой из поставленных целей. Нельзя получить что-то за ничто. Как лошадь всегда идет впереди кареты, так и развитие навыков всегда предшествует получению вознаграждения.

ОПРЕДЕЛИТЕ ОСНОВНЫЕ ОБЛАСТИ, В КОТОРЫХ ВЫ ХОТИТЕ ДОБИТЬСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Выделить такие области очень важно как в профессиональной, так и в личной жизни. Таким образом, вы определяете для себя, в каких вещах вы должны достичь абсолютного превосходства, если хотите добиться успеха.

Где бы вы ни работали, у вас есть основной круг обязанностей, те задачи, для выполнения которых вас наняли. Достижениями в этих направлениях определяются ваша зарплата, продвижение по службе и будущее в целом. Умение четко выделять основные сферы получения результатов и выстраивать их согласно приоритету — необходимое условие, если вы хотите стать мастером своего дела.

Все по-настоящему успешные люди очень хорошо выполняют ключевые задачи, которыми определяется их общая продуктивность. За результаты, входящие в ваш круг обязанностей в ответе вы и только вы. Достижение результата фиксируется четкими критериями и полностью подконтрольно вам. Если вы это дело не сделаете, оно останется несделанным.

Результаты, получаемые вами в своем круге ответственности, — это „*выходные данные*“ вашей работы, которые становятся „*входными данными*“ для кого-то другого. На этом строится вся работа организации. Например, если вы менеджер по продажам, ваше дело — заключить сделку. Как только вам это удастся, в игру вступают другие отделы: отдел заказов, бухгалтерия, производственный отдел, отдел доставки и т. д. Таким образом, достигнутый вами результат влияет на работу и успехи мно-

жества других людей.

Вы должны с самого начала предельно четко определить для себя, каких основных результатов ожидает от вас ваша организация. Потом выясните, какие навыки вам нужно развить в себе до совершенства, чтобы получать результаты, определяющие уровень и качество вашей деятельности.

ЗА КАКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫ ОТВЕЧАЕТЕ?

Чтобы определить те основные направления, по которым вы должны работать, задайтесь вопросом: „За какие конкретно результаты меня вознаграждают более всего?“ Из множества дел, которые вам нужно сделать, какие *наиболее важны*, для вашей организации? За что *конкретно* вас держат в штате и платят зарплату?

Когда вы определяете основные направления получения результатов и расставляете их согласно приоритету от самого важного к наименее важному, вы задаете прямой путь вашей карьере. Теперь вы должны достичь превосходства в тех немногих вещах, которые в наибольшей степени ценятся и вознаграждаются окружающими вас людьми.

Успех в профессиональной деятельности достигается главным образом за счет идеального выполнения тех задач, которые представляются наиболее важными в данный момент вашему начальству и компании в целом. А все проблемы, связанные с карьерным ростом, возникают из вашей недостаточной продуктивности именно в этих ключевых областях.

ВЫДЕЛИТЕ ПЯТЬ-СЕМЬ ВАЖНЕЙШИХ НАВЫКОВ

Какой бы ни была ваша работа, число основных направлений получения результатов редко превышает пять—семь. Речь идет о конкретных делах, которые обязательно должны быть сделаны.

Например, если вы занимаетесь продажами, семь основных направлений вашей работы таковы: *отыскание потенциального клиента, установление доверительных отношений, выявление проблем и потребностей потенциального клиента, презентация имеющихся у вас решений, преодоление возражений, „закрытие“ продажи и получения дополнительных заказов и направлений к другим потенциальным покупателям*. Успех вашей работы зависит от того, насколько превосходно вы выполняете эти семь основных функций.

Если вы занимаетесь управлением, основных направлений, по которым вы должны добиваться результатов, тоже семь: *планирование, организация работы, работа с кадрами, делегиро-*

вание полномочий, надзор, оценка работы подчиненных и составление отчетов. Общая эффективность вашей работы определяется качественным выполнением каждой из этих семи задач. Плохие показатели хотя бы в одной из этих сфер могут навредить вашей карьере в целом.

Если вы хотите быть хорошим отцом (матерью), пять основных направлений, в которых вам необходимо эффективно работать, таковы: *общение, проявление заботы, проявление участия, вежливое обращение и похвалы.* В любой сфере деятельности можно найти какое-то количество ключевых направлений получения результатов, которые полностью предопределяют успех вашего предприятия в целом.

САМАЯ ГЛАВНАЯ СПОСОБНОСТЬ

Ваша самая главная способность — умение мыслить, применять свой замечательный ум для получения важнейших результатов, определяющих ваше будущее. Большинство людей действуют на автопилоте, делая то, что им кажется естественным. Таким образом, они погрязают в комфортной посредственности и редко ставят под вопрос эффективность своих усилий. Томас Эдисон когда-то сказал: „Средний человек пойдет на все, на любые расходы, лишь бы избежать тяжелого мыслительного труда“.

Чтобы достичь превосходства в своем деле, вы должны постоянно анализировать и оценивать собственные результаты и искать возможности работать лучше. Выделите главные компоненты своих профессиональных навыков, которыми вам нужно овладеть в совершенстве, чтобы подняться наверх. Занимайтесь *непрерывным и нескончаемым самосовершенствованием.*

ОПРЕДЕЛИТЕЛЬ ВАШИХ ДОХОДОВ

Хочу поделиться с вами великим открытием. Ваш *слабейший* навык предопределяет потолок, до которого вы можете подняться в использовании всех других своих навыков. То, что вы умеете делать хуже всего, определяет максимальную величину вашего дохода, скорость продвижения по службе и саму будущую карьеру. Вот пример. Если вы превосходно справляетесь с каждой частью процесса продажи, кроме поиска потенциальных покупателей, слабость на этом этапе устанавливает предельный потолок вашего уровня продаж и доходов. Если вы умеете все, но слабы в „закрытии продаж“, этот недостаток сдерживает общую эффективность вашей работы и ограничивает доходы.

Если вы менеджер и очень хорошо справляетесь со всеми основными функциями, кроме делегирования, эта единственная ваша

слабая сторона мешает вашему продвижению. Вы никогда не добьетесь больших успехов. Если единственным вашим недостатком является неумение подбирать кадры, одного этого хватит, чтобы не дать вам развернуть свои сильные стороны и достичь успеха.

Одна из самых трудных задач, стоящих перед вами, — честно признать, что вы недостаточно хороши в каком-то деле. Часто оказывается, что вы особенно слабы в том, чем больше всего не любите заниматься. Вам что-то не нравится, и вы избегаете этого насколько возможно. В результате ваши навыки в этой сфере не развиваются, а ослабевают. И вам никогда не развить их.

Очень скоро вы начнете искать оправдание низкой эффективности своей работы. Вы вините экономическую конъюнктуру, низкое качество товаров и услуг, которые вам приходится продавать, менеджмент, рекламу, конкуренцию. И если вы не поостережетесь, то скоро начнете винить всех и каждого, только не себя и свое неумение.

ОТЛИЧНЫЙ ВОПРОС ДЛЯ БЫСТРОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Вот один из самых лучших вопросов, который вы можете задать себе, чтобы ускорить движение вперед: „Какой один навык, если его в совершенстве развить и применять, окажет наиболее позитивное воздействие на мою карьеру?“

Скорее всего, вы сразу сможете ответить на этот вопрос, как только услышите его. Если вы не знаете ответа, спросите окружающих вас людей. Помните: „Обратная связь — завтрак чемпионов“. У вас практически нет шансов улучшить положение вещей без знания мнения окружающих, которые видят вашу работу со стороны и могут честно и откровенно ответить вам.

Если вы занимаетесь продажами, спросите у своего менеджера, какова ваша слабая сторона. Пусть он поприсутствует и, не вмешиваясь, понаблюдает за вами в действии. А потом узнайте его мнение и спросите совета. Последуйте его совету, каким бы он ни был, при первой же возможности. Иногда бывает достаточно самой маленькой перемены в процессе работы, чтобы достичь потрясающих результатов.

Если вы состоите в управленческом аппарате, спросите у своего начальника, что, по его мнению, вы могли бы делать иначе, чтобы улучшить общий результат работы. Решите для себя принять как должное любые слова. Не поддавайтесь соблазну защищаться и оправдываться. Не возражайте, а спросите: „Например?“ Когда вам приведут пример, попросите рассказать подробнее, и терпеливо выслушайте.

БУДЬТЕ ОТКРЫТЫ ДЛЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Помните: вы не можете видеть себя так же ясно, как вас видят окружающие. Вы должны быть готовы принять конструктивную критику, если хотите вырасти над собой. Когда кто-то указывает вам на ваши слабые места, иногда возникает желание возразить. Вы стараетесь защититься и оправдаться. Вы настаиваете, что сами все понимаете и что вы, во всяком случае, не хуже других. Не делайте этого. Если вы хотите стать лучшим в своем деле, то должны постоянно спрашивать мнение о себе и своей работе у окружающих и в случае необходимости вносить коррективы. Ваша цель — добиться превосходства любой ценой, даже если эта цена включает в себя уязвление вашего эго, вашей гордости. Не дайте тщеславию и хрупкой самооценке стать на пути вашего развития, помешать разобраться, что вам нужно для дальнейшего роста до самых вершин мастерства в выбранной сфере деятельности.

ПРОСИТЕ У НАЧАЛЬНИКА ПОМОЩИ И СОВЕТА

Выполните следующее упражнение. Запишите все то, за что, как вам кажется, вас держат на работе. Покажите этот список своему начальнику и попросите его расставить пункты по степени важности. Пусть он скажет вам, что считает самой важной задачей, для выполнения которой вас наняли. Какая задача вторая по важности? Третья? И так далее.

После этого используйте свой список как личный оперативный план. Постоянно обновляйте его с помощью босса. Будьте уверены в том, что каждую минуту своего рабочего, времени работаете над тем, что ваше начальство считает вашим самым важным вкладом в деятельность организации. Что бы это ни было, дайте себе обещание выполнять эту задачу очень хорошо и с каждым днем все лучше.

Если вы сам себе начальник — индивидуальный предприниматель или глава компании — еще важнее дисциплинировать себя и выполнять только те задачи, которые приносят наибольшую пользу вашему предприятию и с которыми справиться можете *только вы*. Какое одно дело, если выполнить его особенно хорошо, наиболее благоприятно отразится на положении вашей фирмы?

ПРИНЦИП ПОСТЕПЕННОГО УЛУЧШЕНИЯ

В течение 50-60-х годов XX века японцы революционизировали свою экономику, опираясь на так называемый „принцип кайдзен". Слово „кайдзен" по-японски означает „непрерывное улуч-

шение". Этот принцип базируется на идее, что всегда существуют возможности хотя бы помалу улучшать производительность и результаты работы каждого отдельного труженика. Каждого служащего, какое бы место он ни занимал в иерархии компании, побуждают искать способы каждодневного улучшения своей работы, хотя бы в мелочах. Кумулятивный эффект такого непрерывного совершенствования со временем обеспечивает выход на невиданные ранее уровни качества и эффективности работы всего предприятия.

Принцип постепенного улучшения — ключевой фактор успеха, который вы можете использовать в своей работе. Этот принцип гласит, что вы совершенствуетесь за счет непрерывного движения мелкими шагами, а не качественными скачками. Достижение превосходства и мастерства в выбранной сфере деятельности является долгим и кропотливым процессом крошечных, постепенных улучшений, которые при всей своей малости, складываясь воедино, обеспечивают необыкновенно высокие итоговые показатели вашей работы.

Когда я выросл, то, подобно многим, страдал комплексом неполноценности. Я был уверен, что никогда не смогу стать настоящим специалистом ни в чем. Когда я видел вокруг себя настоящих мастеров своего дела, я восхищался ими и одновременно страдал от осознания собственной ничтожности. Я считал, что они в чем-то лучше и умнее меня. Из этого я делал вывод, что им дано нечто такое, что не дано мне: ум, навыки, способности. Я и не мечтал, что могу стать одним из них.

Но однажды меня внезапно озарило, что *каждый человек обладает способностью стать непревзойденным мастером в чем-либо*. Я понял, что достижение мастерства — это сам путь, а не место назначения.

Нельзя выпрыгнуть из посредственности и стать лучшим в одночасье. Это долгий, медленный процесс, который может осилить каждый человек. Достижение превосходства в выбранной профессии в большей мере определяется вашей целеустремленностью и позитивным настроем, нежели какими-то природными данными.

КАЖДЫЙ НАЧИНАЕТ СНИЗУ

Мое отношение к себе и со временем всю мою карьеру в корне изменила следующая важная мысль. Я понял, что каждый из тех, кто занимает верхнюю ступеньку в той или иной сфере деятельности, когда-то был *внизу*. Каждый из тех, кто сейчас на переднем крае, когда-то находился в тылу. Каждый из тех, кто доб-

рался на самый верх лестницы успеха, был когда-то у ее основания и медленно карабкался вверх. Каждый из тех, кто сейчас лидирует в вашей отрасли, какое-то время назад был пустым местом.

Правда заключается в том, что *вы во многих отношениях так же хороши, и, в потенциале, еще лучше каждого из тех, кого встречали на своем жизненном пути.* Если вы решили стать лучшим в своем деле, единственный человек, который может помешать этому, — вы сами. Пределы эффективности работы задаются вашими внутренними установками, а вовсе не внешними обстоятельствами.

Запомните: неважно, откуда вы идете. Важно, куда вы направляетесь. И ваше будущее ограничивается только вашим воображением. Вы можете научиться всему тому, что вам нужно знать для достижения любой поставленной цели. Вы можете достичь превосходства в любом занятии, которое вам по-настоящему нравится, если готовы предпринять требуемые для этого усилия.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ СТАНОВИТЕСЬ ЛУЧШЕ

В 1910 г. швейцарский врач Эмиль Куэ достиг замечательных результатов в лечении пациентов своей Женевской клиники, побуждая их повторять такие слова: „Каждый день во всех отношениях я становлюсь все лучше и лучше“. Повторение этого утверждения приносило огромное облегчение, какими бы заболеваниями ни страдал человек. Очень скоро в клинику стали съезжаться врачи и ученые со всего мира, чтобы изучить невероятные результаты.

Это привело к созданию так называемой психосоматической медицины.

Вы тоже можете применять этот принцип себе во благо. Вы должны каждый день искать возможности хоть в чем-то стать лучше, идеи, которые помогут вам усовершенствовать вашу работу. С точки зрения своего нынешнего положения вы наверняка увидите возможности делать работу быстрее и эффективнее. В процессе построения своего будущего вы должны постоянно искать и внедрять новые идеи, помогающие улучшить положение дел на вашем рабочем месте, в вашем бизнесе.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПОВЫШАЙТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Представьте, что каждый день вы можете находить хотя бы одну идею, помогающую вам выполнять работу быстрее, эффективнее, с меньшими издержками и повышать производительность

труда. Тогда общее количество идей за год составит не менее 250 — по количеству рабочих дней. Даже если это совсем мелкие, малозначительные идеи, их общий эффект к концу года необычайным образом преобразит ваши трудовые показатели. Вы сможете удвоить, утроить производительность труда. Вы подниметесь на вершину в своей профессии или отрасли.

Газеты постоянно пишут о богатых, о том, как им повезло зарабатывать больше других. Однако „богатые" — неподходящее слово. Правильнее было бы называть их „продуктивными". Людям не платят огромную зарплату за то, что они богаты. Им платят за продуктивность. Они зарабатывают больше потому, что работают результативнее других.

Вы зарабатываете больше, когда становитесь человеком, который заслуживает большего вознаграждения и богатства. Когда вы становитесь настоящим мастером своего дела, вас рано или поздно начинают щедро вознаграждать за то, что вы делаете. Ваш успех является результатом решимости и усердия, а отнюдь не удачи. Удача здесь ни при чем.

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ БОЛЬШЕ - УСПЕХ ГАРАНТИРОВАН!

Хотите зарабатывать больше? Есть гарантированный способ добиться этого. Просто делайте то, что вы делаете, действительно хорошо. Чем лучше вы выполняете свою работу, тем вероятнее, что вам будут платить больше, лишь бы вы продолжали выполнять ее. А если та компания, в которой вы работаете сейчас, откажется делать это, всегда найдется другая организация, где вам предложат больше. Один из лучших способов добиться того, чтобы вам платили больше, — перейти работать в ту фирму, где ваши усилия оценят по достоинству. Просто сосредоточьтесь на укреплении своей репутации как выдающегося мастера в своем деле.

За свою карьеру я поработал со многими менеджерами и консультантами из кадровых агентств. Их постоянно нанимают различные компании, чтобы найти подходящих людей на важнейшие должности. У них есть постоянно обновляемый архив на лучших специалистов в разных областях. Когда клиент просит консультантов найти хорошего менеджера, директора или торгового агента, они открывают свои папки и видят, кто из ведущих специалистов где работает. Каждый из них знает лучших работников любой компании. И тогда они обращаются к этим людям и пытаются переманить их в компании своих клиентов, предлагая большее денежное вознаграждение за труд.

СКОЛЬКО ПРИГЛАШЕНИЙ НА РАБОТУ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ?

Иногда на семинарах я задаю слушателям болезненный для них вопрос: „Кого из вас приглашали на другую работу в течение последнего месяца?“ Руки поднимают примерно 10-15 процентов аудитории.

Тогда я подчеркиваю, что лучшие представители любой профессии постоянно получают такие предложения. Вокруг них создается как будто магнитное поле, которое притягивает в их жизнь все новые возможности поменять место или характер работы. Кадровые агентства и даже сами потенциальные работодатели звонят им на работу и домой, по вечерам и в выходные. Лучших людей пытаются переманить, предлагая более высокую зарплату и возможности для роста. Именно таким человеком вам надлежит стать, если вы хотите полностью реализовать свой потенциал в конкурентной экономике.

Разница между человеком, который зарабатывает 25 тысяч долларов в год, и человеком, зарабатывающим 250 тысяч, отнюдь не в десятикратном превосходстве последнего по уму, способностям, навыкам или рабочему времени. Огромная разница в доходе и иных наградах зачастую определяется малозаметной разницей в его эффективности в ключевых направлениях его деятельности.

ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ!

Решительность — одно из очень важных для будущего успеха качеств. Способность принимать быстрые и твердые решения может перевернуть вашу жизнь. Успешные люди преуспевают потому, что приняли когда-то ясное и непреклонное решение добиться успеха во что бы то ни стало. Люди, не принявшие такого решения, остаются за бортом.

Вопрос к вам. Каким человеком вы хотите стать: эффективным работником с высокой зарплатой или посредственностью с маленькой зарплатой? Ответ далеко не столь очевиден, как кажется. Когда я задаю этот вопрос аудитории, то часто вижу недоумение и растерянность на лицах людей. Они не уверены, что знают ответ. Когда я повторяю вопрос снова, на этот раз громче, все выходят из оцепенения и наперебой восклицают, что, конечно же, предпочли бы получать больше, а не меньше.

Тогда я говорю: «Чудесно! Вы только что провели разделительную черту между лучшими и посредственными работниками. Вы приняли решение принадлежать к числу людей, получающих самую высокую зарплату, а не к тем, кто получает меньше

всех". Трагедия в том, что большинство людей такого решения не принимают. А потом они удивляются, почему их жизнь не становится лучше. Но ничего хорошего в их жизни не может произойти, пока они не примут решение делать что-то иначе.

ОТНОСИТЕСЬ К СВОЕМУ БУДУЩЕМУ СЕРЬЕЗНО

Чтобы достичь многого в выбранной сфере деятельности, вы должны максимально *серьезно* относиться к своему будущему. Подавляющее большинство людей бродят по жизни без цели и направления. Они *хотят*, чтобы стало лучше, *надеются*, что станет лучше, но не принимают четкого решения *сделать* так, чтобы это произошло.

В течение многих лет я беседовал с тысячами людей, и поворотным пунктом в жизни каждого из них был тот момент, когда они принимали твердое решение заплатить любую цену, какая потребуется, чтобы стать лучшим в своей сфере деятельности. Как только вы примете такое решение для себя, на вас начнут работать все психологические законы и принципы успеха. Вы начнете притягивать в свою жизнь идеи и возможности для личных и профессиональных улучшений. Вы привлечете на свою сторону людей, которые помогут вам советом и протекцией. Вам тут и там начнут попадаться книги, статьи и кассеты, содержащие великолепные идеи, которые помогут вам быстрее двигаться вперед. Вы начнете получать по почте рекламные брошюры, приглашающие вас на учебные семинары и курсы. И с каждым разом вы будете получать все больше возможностей и поводов использовать свои навыки и способности.

ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО ЛЮБИТЕ

Один из важнейших факторов, влияющих на ваше настоящее и будущее, — сила любви. Закон любви гласит, что все то, чем вы занимаетесь в жизни, призвано либо нести любовь, либо компенсировать ее отсутствие.

Из этого закона следует, что вы только тогда достигнете истинного успеха и счастья, когда всем сердцем отдадитесь тому занятию, которое вам больше всего нравится.

Почти невозможно стать на путь к совершенству и оставаться на этом пути, если вам по-настоящему не нравится и не доставляет удовольствия ваша профессия. Без любви к выбранному делу вы откажетесь от него при первом же затруднении.

Вот вопрос. Если вы завтра получите миллион долларов наличными и сможете без оглядки заниматься тем, к чему у вас

больше всего лежит душа, чем вы займетесь? Иными словами, если бы вы не испытывали недостатка в деньгах и времени и имели полную свободу выбирать род занятий, чем бы вы предпочли заниматься?

Самые успешные люди в сегодняшнем мире — те, кто отдал все свое сердце цели достичь превосходства в любимом занятии, в деле, которое, как им кажется, действительно изменят мир к лучшему.

Вы устроены так, что можете быть по-настоящему счастливы и успешны только когда чувствуете, что занимаетесь действительно полезным для окружающих делом. Эта ориентация на интересы хжружатоших, на то, чтобы изменить к лучшему жизнь других людей, является общей характерной чертой всех наиболее эффективных, высокооплачиваемых, ценимых и уважаемых людей в нашем обществе.

ИЗМЕНИТЕ МИР К ЛУЧШЕМУ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ

Что вы хотите изменить? Кому хотите принести пользу, кого облагодетельствовать и как вы намерены это сделать? Какая деятельность доставляет вам наибольшее чувство гордости и самоуважения? Какие прошлые достижения позволяли вам гордиться собой, ощущать свою важность? Что вам нравится делать больше всего?

Кто-то сказал, что жизнь — это изучение *внимания*. Ваша жизнь всегда движется в сторону тех вещей, которые в наибольшей степени приковывают ваше внимание. Один из лучших способов разобраться, как вам лучше распорядиться своей жизнью — изучить собственный прошлый опыт. При помощи каких навыков и способностей вы достигли наибольших успехов? Что всегда дается вам легко, но трудно дается другим? Какие предметы и занятия больше всего нравились вам в школе?

Если вы посмотрите на свое нынешнее дело, какая часть работы вам более всего приятна? Какую ее часть вы выполняете лучше всего? В какой области деятельности вы способны внести наибольший вклад в общее дело? Если бы вы могли заниматься каким-то одним делом изо дня в день, что бы вы выбрали?

РАЗРАБОТАЙТЕ САМИ СВОЮ КАРЬЕРУ

В наши дни в бизнесе и в экономике в целом происходят такие стремительные перемены, что вам, весьма вероятно, в течение жизни придется сменить не одно место работы и не одну профессию. Вполне может быть, что вы каждые два года будете переходить с места на место, то ли в пределах одной организа-

ции, то ли устраиваясь в другие компании, а то и в другие отрасли экономики. Ваши нынешние знания и навыки со временем будут устаревать. Чтобы оставаться в струе и продолжать прилично зарабатывать, вам необходимо постоянно приобретать новые знания и умения.

Задайте себе такой вопрос: „Каким, вероятнее всего, будет мое следующее место работы?“ Оглядываясь на происходящие перемены и анализируя возникающие потребности в новых, порой неожиданных, профессиях и рабочих местах, постарайтесь определить тенденции. Какой работой вы будете заниматься через год? Через пять лет?

Потом спросите себя: „Какой будет моя следующая профессия?“ Учитывая, что ваше предприятие и отрасль в целом находятся в неустойчивом состоянии, очень может быть, что вам придется радикально изменить род своих занятий, если вы хотите преуспевать в последующие годы. Какие вновь возникающие отрасли импонируют вам? Если бы вы могли свободно выбирать сферу деятельности, что бы вы выбрали?

И, наверное, самый важный вопрос, который вы можете задать себе, звучит так: „В чем я должен достичь абсолютного превосходства, чтобы поддерживать высокий уровень жизни в будущем?“

Люди, которые не планируют будущее, не имеют его. Самый лучший способ предсказать свое будущее — построить его.

Ввиду высокой вероятности того, что вам, так или иначе, придется когда-то менять место работы или саму работу, вы уже сейчас должны определиться с тем, какой род занятий идеально подходит вам. Вы должны определить для себя, чем вы по-настоящему любите заниматься. Затем вы можете разработать план, как вам в совершенстве научиться делать то, что вы любите делать, чтобы войти в число наиболее высокооплачиваемых представителей своей профессии. Если вы не сделаете этого, никто за вас этого не сделает.

СТАТЬ МАСТЕРОМ, ВОЗМОЖНО, ЛЕГЧЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

Иногда люди думают, что достижение мастерства в выбранной сфере деятельности требует так много месяцев и лет труда, что у них изначально опускаются руки. Они пугаются такой перспективы и капитулируют, еще не начав действовать. Но очень часто выход на необходимый уровень совершенства, где вы пока слабы, может быть делом нескольких недель, в крайнем случае месяцев. Зато потом этот навык останется при вас навсегда, и вы сможете комбинировать его с другими своими умениями. Со

временем вы забудете, сколько усилий и жертв стоило вам развитие этого навыка на должную высоту, и будете только наслаждаться теми благами, которые сыплются на всякого, кто достигает вершин в своем деле.

Когда вы возьмете в свои руки процесс построения собственного будущего, вы подпишитесь под древним, как мир правилом: ваша жизнь становится лучше, когда вы сами становитесь лучше. Это простое и одновременно непреложное правило утверждает, что любая внешняя сторона вашей жизни может улучшиться, только когда вы улучшите свой внутренний мир. Если вы хотите больше продавать, станьте лучшим продавцом. Если вы хотите, чтобы ваши подчиненные работали продуктивнее, станьте лучшим менеджером. Если вы хотите, чтобы ваши дети вели себя лучше, станьте лучшим родителем. Вы можете изменить к лучшему любую область жизни, если будете работать над собой и постоянно совершенствоваться изнутри.

ПОСТАВЬТЕ ЦЕЛЬ, СОСТАВЬТЕ ПЛАН И ПРИНИМАЙТЕСЬ ЗА ДЕЛО

Выделив те основные навыки, которыми вам нужно овладеть в совершенстве, составьте план, как вы собираетесь этого достичь, и приступайте к его реализации. Продолжайте трудиться по своему плану, сколько бы времени это ни заняло. Проявляйте терпение. Рим не за один день строился. Развитие важных навыков требует определенного времени. Но проявив упорство, вы мало-помалу станете одним из самых компетентных и высокооплачиваемых профессионалов в своей отрасли.

Вы заработаете материальные награды, признание и уважение со стороны окружающих. Кто-то будет говорить, что вы удачно выбрали сферу деятельности, что вам повезло, что вы любите заниматься именно тем, что лучше всего умеете делать. Но вы-то знаете, что везение тут ни при чем.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ **Что можно сделать сейчас**

1. Определите ключевые навыки, необходимые для достижения успеха в выбранной вами сфере деятельности. Выделите один навык, который поможет вам в этом больше других, и составьте план достижения превосходства в этом направлении.
2. Определите, какую пользу вы можете принести своей компании и начальству, и сосредоточьтесь на том, чтобы заниматься этим делом день ото дня.

3. Определите своих главных потребителей внутри и вне организации и составьте план, следуя которому вы можете принести им максимальную пользу.
4. Твердо решите войти в число ведущих профессионалов в вашей сфере деятельности или на вашем предприятии и составьте план достижения превосходства по основным направлениям получения результатов.
5. Загляните в будущее хотя бы лет на пять вперед — и решите, какие навыки вам нужно изучать и развивать, чтобы оставаться лидером в своей области. Немедленно приступайте к разработке соответствующего плана.
6. Загляните внутрь себя и изучите свой прошлый опыт: что вы по-настоящему любите делать и как вы могли бы организовать свою карьеру на основе любимого занятия?
7. Обратитесь к начальнику с вопросом: что, по его мнению, вы можете сделать, чтобы стать более ценным сотрудником в своей компании? Каким бы ни был ответ, сразу же начинайте действовать на его основе.

ПРИНЦИП 5 НАСТРОЙТЕСЬ НА УСПЕХ

Величайшей революцией при жизни моего поколения стало открытие, что, меняя внутреннее умонастроение, можно изменить внешние аспекты бытия.

Уильям ДЖЕЙМС

Людей, которые продвигаются по жизни быстрее и дальше других, называют *удачливыми*. Когда кто-то поднимается на вершину своего ремесла и делает в жизни много чудесных свершений, люди, которым это не удается, приписывают его успех везению.

Когда вы беретесь за построение своего будущего, а не ждете, когда что-то свалится вам с неба, все ваши достижения со стороны могут выглядеть как удача. Чтобы получать от жизни больше хорошего и добиваться этого быстрее и легче, вам следует сделать принципы, о которых мы здесь говорили, неотъемлемой частью своего бытия.

Может быть, самыми важными из всех факторов успеха, которые способны либо вознести вас на невиданные высоты, либо погубить вашу жизнь, являются качества вашего характера, а также отношение к окружающему миру и к людям, с которыми вы сталкиваетесь.

Вы должны *нравиться* людям. Чем большему числу людей вы нравитесь, тем больше их подвержены вашему влиянию и готовы помочь вам в достижении ваших целей.

Люди, которые нравятся всем, — это, как правило, люди самые влиятельные. Позитивная психологическая установка чрезвычайно тесно связана с успехом, чем бы вы ни занимались. Когда вы становитесь по-настоящему позитивным, оптимистичным человеком, окружающие открывают перед вами двери благоприятных возможностей, которые остаются закрытыми для других.

Люди — существа *эмоциональные*. Мы принимаем решения на основе эмоций и только потом обосновываем их логически.

Во всех ситуациях, а особенно во взаимоотношениях с окружающими, мы находимся под почти абсолютной властью чувств. В споре между рассудком и эмоциями последние всегда побеждают. Если вы действительно хотите пережить мощный приток удачи и счастливых обстоятельств в свою жизнь, то должны стать такой личностью, которая излучает тепло и уверенность и притягивает спутников, куда бы вы ни направлялись. Истинная ваша личность и характер всегда проявляются в отношении к другим людям.

ЕДИНСТВЕННАЯ ВЕЩЬ, КОТОРУЮ НЕ СПРЯЧЕШЬ

Настроение можно определить как общий эмоциональный подход к любому человеку или ситуации. Ваше настроение — главная черта, которую окружающие сразу замечают. Оно написано на вашем лице, слышится в тембре голоса, видно в ваших жестах.

Ваше настроение воздействует на окружающих и вызывает почти мгновенную реакцию. Когда вы настроены позитивно, когда вы любезны и хотите понравиться, ваш визави отвечает позитивным настроением, любезностью, желанием понравиться.

Представьте, что два человека с небольшим интервалом обращаются на одно и то же предприятие с деловым предложением. Один из них жизнерадостен, дружелюбен, приятен. Второй мрачен, всем недоволен, неуверен в себе. Как вы думаете, у кого из них больше шансов получить заказ? Если вам нужно выбрать, с кем иметь дело — с позитивно настроенным человеком или с пессимистом, — кого вы предпочтете?

СТАНЬТЕ ЧЛЕНОМ КОМАНДЫ

Умение работать в коллективе, сотрудничать с коллегами, быть хорошим членом команды — одно из самых приветствуемых и уважаемых сослуживцами качеств. В ходе каждого изучения текучести кадров на предприятиях обнаруживается, что люди чаще увольняются из-за неспособности наладить отношения с коллегами, чем по какой-то иной причине.

Даже во времена кризиса первыми увольняют людей с негативными установками. Люди, настроенные позитивно, умеющие ладить с окружающими, держатся дольше других. А если их все-таки увольняют, то потом тот же самый работодатель или какой-то другой их первыми нанимают обратно.

Один из лучших способов обеспечить себе счастливую жизнь — быть любимым и ценимым всеми людьми, с которыми работаешь. Так вы получаете больше благоприятных возможностей

для успеха и карьерного роста. Вам больше платят и наделяют все большими полномочиями. Благодаря вашей позитивной психологической установке, окружающие вас люди — начальство, подчиненные, коллеги — от чистого сердца желают вам преуспеть и делают все возможное, чтобы помочь вам.

Человек с позитивным настроением за пару лет может продвигаться дальше, чем человек с негативными установками лет за 10-20. Мы все предпочитаем иметь дело с людьми приятными и жизнерадостными, улучшающими нам настроение своим присутствием.

Следите за своей речью и поведением, старайтесь, чтобы все, что вы делаете, помогало вам реально стать таким человеком, каким вы хотите быть в глазах окружающих.

КЛЮЧ К ХАРАКТЕРУ

Ключ к развитию характера — самолюбие. Искреннее отношение к себе определяет ваше влияние на окружающих больше, чем какой-либо другой фактор. Лучшее определение самолюбия — это то, *насколько вы себе нравитесь*. Чем больше вы любите и уважаете себя, тем больше любите и уважаете других и тем больше они любят и уважают вас. Все, что вы делаете для укрепления самооценки, улучшает ваше настроение и отношение с людьми.

Это всего лишь другими словами изложенный принцип, что окружающий вас мир является отражением вашего внутреннего Мира. Мир ваших взаимоотношений — это ваш внутренний мир собственного достоинства и самоуважения.

Поддержание положительных качеств характера, как и поддержание физической формы, требует регулярных тренировок. Подобно тому, как физическими упражнениями вы укрепляете тело, так же нужно психологическими упражнениями укреплять характер. Работая над своими психологическими „мышцами“, вы развиваете самоуважение, самолюбие, уверенность в себе.

Потребляя полезные продукты питания, вы поддерживаете в своем теле высокий уровень энергии и крепкое здоровье. Точно так же вы каждый день должны „кормить“ свой мозг здоровой психологической пищей, чтобы оставаться жизнерадостным, оптимистичным и бодрым, несмотря на то, что происходит вокруг вас.

ПРОГРАММА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ФИЗКУЛЬТУРЫ

Мы уже обсудили многие из упражнений вашей программы психологического фитнеса. Давайте перечислим их еще раз. Во-первых, для очищения от таких негативных эмоций, как

злоба, зависть, обида, жалость к себе и желание винить других, вы сознательно *берете на себя ответственность* за свою жизнь, за нынешнее и будущее положение. Вы не оправдываетесь и никого не вините. Вы видите себя главной созидательной силой вашего настоящего и будущего. Вы понимаете, что нынешнее положение целиком определяется теми решениями, которые вы принимали в прошлом и за которые только вы сами в ответе.

Во-вторых, вы берете в свои руки бразды правления жизнью, занимая *активную, а не пассивную* позицию. Вы сами творите события своей жизни, а не ждете и надеетесь, что что-то случится само собой. Вы видите себя *творцом*, а не жертвой перемен. Если вы недовольны каким-то аспектом своей жизни, вы принимаете меры, не позволяя негативным эмоциям затронуть черты вашего характера.

В-третьих, вы ставите перед собой письменно зафиксированные цели в каждой сфере своей жизни. Вы составляете письменные планы их реализации. Вы каждый день работаете над достижением главных целей, поддерживаете в себе ощущение движения и прогресса, пополняющее ваши запасы энергии и оптимизма. Вы так заняты работой над главными вещами в своей жизни, что у вас не остается времени беспокоиться о разных мелких неприятностях и ситуациях, неподвластных вам.

Эта взрывная комбинация принятия на себя полной ответственности и письменного планирования своей жизни служит надежным фундаментом, на котором вы сможете построить сколь угодно высокое здание успеха. Эти два поступка наделяют вас потрясающим чувством собственной силы и позволяют вам создавать свое будущее.

В-четвертых, вы признаете, что *знание и навыки* — ключи к финансовой свободе. Чем больше вы освоите, тем больше будете зарабатывать. Чем больше знаний вы приобретете в своей сфере деятельности, тем больше представится возможностей использовать эти знания. Вы работаете над тем, чтобы каждый день становиться лучше. Вы знаете, что *если не станете лучше, то станете хуже*.

В-пятых, вы признаете, что *личное мастерство* в своем деле — абсолютно необходимое условие успеха и того, что люди называют удачей. Превосходная работа открывает перед вами каждую дверь и в итоге позволяет зарабатывать столько, сколько вы действительно стоите.

В-шестых, у вас есть план личного и профессионального роста, который включает в себя чтение, прослушивание аудио-программ, посещение курсов и семинаров и использование всех возможностей наращивать свои знания и навыки. Чем больше

вы стараетесь развить ключевые навыки, необходимые для достижения поставленных целей, тем увереннее и компетентнее вы себя чувствуете. Вы знаете, что успех не случайность. Удача — это просто слово, которым люди привыкли описывать все то хорошее, что происходит с настоящими мастерами своего дела.

В-седьмых, вы знаете, что *становитесь тем, о чем больше всего думаете*, — и это, наверное, самое главное. Вы заставляете себя постоянно думать о том, чего *хотите*, и держаться в мыслях подальше от того, чего не желаете.

ЗАПРОГРАММИРУЙТЕ СВОЙ РАЗУМ НА УСПЕХ

Существует целая серия *приемов психологического программирования*, которые вы можете использовать на протяжении всего дня, чтобы стать более позитивным и эффективным человеком. Каждый из этих приемов прост и надежен, а если вы используете их во всей совокупности, ваше движение вперед становится непреодолимым — никто и ничто не может вас остановить.

Первый из этих приемов — использование позитивных утверждений, которые программируют подсознание и помогают целый день поддерживать оптимизм и бодрость духа. На 95 процентов ваши эмоции определяются внутренним диалогом, то есть разговором с самим собой, который вы ведете каждую секунду. Управляя этим диалогом и направляя его, вы берете власть над своими мыслями, чувствами и поступками, а значит и над собственным будущим.

Доктор Мартин Селигмен из Пенсильванского университета использует термин „стиль объяснения“. От того, в каком духе вы разговариваете с собой и объясняете для себя обстоятельства своей жизни, во многом зависят ваши чувства по отношению к происходящему вокруг вас. Иными словами, вашу реакцию на происходящее, позитивную или негативную, определяют не сами события, а то, как вы *интерпретируете* их.

Если человек не прилагает сознательных усилий, чтобы мыслить только о том, чего он хочет от жизни, он естественным образом сосредоточивается на мысли о том, что нежелательно для него, начинает думать о людях и ситуациях, которые расстраивают и злят его. Если вы не установите полный контроль над своими мыслями, фокусируя их на том, куда вы хотите прийти, вы, по умолчанию, будете то и дело скатываться в негативизм, погружаться в страхи и тревоги.

Принцип утверждения гласит, что *позитивные утверждения, настойчиво повторяемые в сознании, неизбежно будут восприниматься подсознанием как приказы*.

Любая цель, любой приказ, попавшие в подсознание, тут же начинают материализовываться в окружающем вас мире. Новая цель включает в работу вашу ретикулярную систему активации. Вы начинаете острее понимать и чувствовать людей, идеи и возможности, которые могут помочь вам. Это позволяет вам нажать на педаль акселератора вашего потенциала и быстрее двигаться к поставленной цели.

Позитивный диалог и позитивные утверждения служат инструментами установления контроля над мыслями и удержания строгого курса на выбранные цели. Позитивные утверждения позволяют вам неограниченно раскрывать свой потенциал. Вы, в буквальном смысле, можете уговорить себя стать таким человеком, каким хотите. Самые сильные слова — это слова, которые вы говорите себе и в которые верите.

Самым лучшим универсальным утверждением, помогающим укрепить самооценку и уверенность в себе, являются такие повторяемые снова и снова слова: „Я нравлюсь себе! Я нравлюсь себе! Я нравлюсь себе!“

Когда вы в первый раз произносите: „Я нравлюсь себе“, то можете ощущать некоторую неловкость и неуверенность. Эти слова могут казаться вам надуманными и лживыми. Это совершенно нормально. Психологи называют такое чувство *когнитивным диссонансом*. Вы переживаете его всякий раз, когда новая, позитивная идея приходит в противоречие со старыми негативными стереотипами, накопившимися в подсознании как следствие прошлых неудач.

Но когда вы повторяете снова и снова „Я нравлюсь себе“, подсознание постепенно воспринимает эти слова как руководство к действию. Вы начинаете чувствовать, мыслить, а потом и действовать подобно человеку с высокой самооценкой. Чем больше вы нравитесь себе, тем больше вам нравятся окружающие. Вы становитесь все более позитивно настроенным человеком. И чем больше вам нравятся окружающие, тем больше вы нравитесь им и тем более они склонны сотрудничать с вами. А все начинается с самолюбия.

Другим позитивным утверждением для многократного повторения являются слова: „Я самый лучший! Я самый лучший! Я самый лучший!“ Всякий раз, когда вы думаете о себе или о своей работе и уверенно твердите себе, что вы самый лучший, вы становитесь еще лучше. Говорите себе, что вы превосходно справляетесь со всеми своими делами. Опять же, поначалу такие утверждения могут показаться неуместным хвастовством и вызвать неловкость, но постепенно вы привыкнете. И с течением

времени эти слова будут все большей правдой. Ваши дела будут улучшаться день ото дня.

Утро лучше всего начинать с такого бодрого утверждения: „Я счастлив, я здоров и чувствую себя прекрасно!”

Когда у вас спрашивают, как дела, всегда отвечайте: „Отлично!” или „Великолепно!”

Говорите о своей жизни то, какой вы *хотите*, чтобы она была, несмотря на то, насколько постылой она может казаться вам в данный момент. Запомните: прежде чем желаемое станет явью, вы - должны убедить подсознание, что уже добились своего. Если даже вы переживаете тяжелые дни, если ваше настроение далеко от позитивного, притворяйтесь оптимистом. Обманывайте себя.

Подсознание, управляющее настроением, контролирующее ваши жесты, эмоции, уровень вашего энтузиазма, возбуждения и энергии, механично как компьютер. Оно само по себе не способно мыслить и принимать решения. Оно просто выполняет команды. Можно сказать, что сознание — садовник, а подсознание — сад. Вы можете посадить в этом саду цветы, а можете посадить сорняки. То и другое вырастет. Но если вы не посадите цветы, сорняки заполнят ваш сад сами собой.

ЗАМЕНЯЙТЕ НЕГАТИВНЫЕ МЫСЛИ ПОЗИТИВНЫМИ

Закон замены раскрывает один из самых мощных принципов успеха в деле построения собственного будущего. Многие люди говорили мне, что понимание этого простого принципа в корне изменило их жизнь. Закон замены гласит, что сознание может удерживать в себе одновременно только одну мысль, позитивную или негативную, но что это будет за мысль, выбирать вам. В любой момент, когда ни пожелаете, вы можете принять решение заменить негативную мысль позитивной.

Как вы мыслите в любой момент времени, что чувствуете, как действуете или реагируете, всегда есть результат вашего выбора. Счастливы вы или несчастливы, злы или веселы, полны энтузиазма или охвачены депрессией — во всех случаях, вы *решаете* сами. Это вопрос выбора, а выбор всегда за вами.

С помощью позитивных утверждений вы можете устойчиво фокусировать мысли на тех вещах, которые вас интересуют. Вы можете принять решение подкармливать свой разум позитивными идеями, которые улучшают вашу жизнь, а не цепляться за то, что вызывает гнев и печаль. Позитивные утверждения помогают вам контролировать и улучшать свое отношение к самому себе и окружающим. Используя закон замены, вы можете блокировать негативные мысли, замещая их идеями, ведущими вас к выбранным целям.

ОТГОРОДИТЕСЬ ОТ НЕГАТИВНЫХ МЫСЛЕЙ

Суфист Израт Хан когда-то писал: „Жизнь есть непрерывная череда препятствий". В тот самый момент, когда вы читаете эти строки, ваша жизнь, наверняка, загружена всевозможными проблемами, крупными и мелкими. И если вы не остережетесь, эти проблемы заполнят ваш ум. Чем больше вы будете думать о них, тем более негативным станет ваш настрой.

Вы можете противостоять этому естественному сползанию к негативным мыслям, сосредоточившись на поставленных целях. Когда с вами случается нечто, вызывающее досаду, нейтрализуйте негативную мысль, вспомнив о своих целях, особенно о самой большой и возбуждающей цели. Повторяйте про себя эту цель в форме позитивного утверждения. Говорите о том, чего вы хотите, и удерживайте мысли подальше от всего нежелательного. Когда вы сталкиваетесь с какой-либо проблемой, принуждайте себя думать не о ней, *го ее решении*. Перестаньте пережевывать проблему в своих мыслях. Не думайте о том, кто виноват, не гадайте, что и как могло бы быть. Думайте о решении и о том, что вы собираетесь делать дальше. В то самое мгновение, когда вы начнете думать о том, что вы можете *предпринять*, ваш ум прояснится и успокоится. Вы восстановите позитивный и конструктивный настрой и снова станете хозяином самому себе.

Почти всякий негативизм связан с воспоминаниями и прокручиванием заново каких-то минувших событий или обстоятельств. Позитивное же мышление, как правило, нацелено в будущее; вы думаете о своих устремлениях и о тех конкретных шагах, которые можете осуществить прямо сейчас, чтобы быстрее достичь желаемого.

Таким образом, вы можете заставить работать этот принцип замены, принуждая себя *думать о будущем, а не о прошлом*. Думайте о том, куда вы двигаетесь, а не о том, где вы были. Думайте о своей идеальной жизни, о том, какие блестящие перспективы открыты перед вами. Мечты о будущем позитивны по самой своей природе. Когда вы думаете о светлом будущем, вы не можете одновременно думать о том, что сдерживает вас или тянет назад.

От негативных мыслей можно избавиться также, с головой погружившись в решение важнейших задач, не оставляющих времени думать о чем-то другом. Отличным противоядием является постоянная целеустремленная деятельность. Мне всегда нравилась строчка из Теннисона: «Чтобы не утонуть в отчаянии, я должен потеряться в работе". Когда вы „теряетесь в работе", ваши тревоги исчезают сами собой.

ЧТО ВЫ ВИДИТЕ, ТЕМ И БУДЕТЕ

Ваша способность визуализировать свои будущие цели, как уже существующие, и видеть себя таким, каким вы хотите стать, величайший дар, который может обеспечить вам успех, счастье и большие достижения. Чтобы извлечь максимум пользы из визуализации, вы должны питать разум непрерывным потоком позитивных образов, соответствующих тому, каким человеком вы хотите быть и какой жизнью хотите жить.

Всякое улучшение в вашей жизни начинается с улучшения в соответствующем зрительном образе. Если, разговаривая с несчастным человеком, вы спросите его, о чем он думает большую часть времени, его ответ можно угадать почти безошибочно: о своих проблемах, неоплаченных счетах, не складывающихся отношениях с близкими людьми и обо всех прочих трудностях.

Если вы зададите такой же вопрос успешному и счастливому человеку, то обнаружите, что он большую часть времени думает и говорит о том, кем он хочет быть, чем хочет заниматься, что хочет иметь. Он думает и говорит о конкретных действиях, направленных на достижение желаемого. Он постоянно создает в уме яркие и возбуждающие образы достигнутых целей и ставших явью мечтаний.

КАК ОСВОИТЬ ЛЮБОЙ НАВЫК

Один из ключей, отпирающих перед вами любой навык, — визуализировать, что вы уже владеете этим навыком. Один из ключей к достижению мастерства в любом виде спорта — мысленно видеть себя мастером в этом виде спорта. Один из ключей к обретению отличной физической формы — представить себя стройным, сильным и здоровым. Важнейшая составляющая обретения уверенности — способность видеть себя уверенно действующим во всех жизненных обстоятельствах.

ПОСЫЛАЙТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ КОМАНДЫ

Зрительные образы — одна из разновидностей позитивных утверждений. Подсознание воспринимает их как команды и начинает работу по их материализации. Но сами по себе позитивные утверждения, вербальные или зрительные, нейтральны. Они могут работать как на вас, так и против вас. Они могут осуществить и то, что вы хотите, и то, чего вы не желаете. Они превращают в реальность то, о чем вы думаете больше всего, идет ли речь о вещах положительных или отрицательных.

Проблема заключается в том, что большинство людей по утрам думают о том, сколько денег они хотят зарабатывать, а по вечерам — о своих финансовых трудностях. Таким образом, они запутывают разум противоречивыми посланиями, как запутывают таксиста, меняя указания на каждом перекрестке. В результате после небольшого шага вперед они тут же пятятся назад. Так никуда не доберешься.

ПИТАЙТЕ РАЗУМ ВОЗБУЖДАЮЩИМИ ОБРАЗАМИ

Чтобы сполна насладиться плодами так называемой удачи и построить свое собственное будущее, вы должны в полную силу активизировать закон притяжения. Вы должны с его помощью привлечь в свою жизнь людей и обстоятельства, которые способны помочь вам достичь ваших целей. Вы должны постоянно твердить себе, чего вы хотите, визуализировать достижение желаемого, действовать на основе своих желаний и предохранять мысли от всего негативного.

Для подкрепления своих утверждений и образов вырежьте из журналов картинки с изображением дома, машины, нарядов, мебели, которые вы хотите когда-нибудь иметь, фотографии курортов, на которых хотите побывать. Развесьте эти картинки дома и на работе. Постоянно думайте об этих вещах и представляйте их.

Когда у нас с женой впервые зашел разговор о доме нашей мечты, мы купили всевозможных журналов с изображениями красивых домов. В выходные мы ездили по окрестностям и знакомились с домами, выставленными на продажу, обращая внимание на интересовавшие нас детали. Прогуливаясь вечерами, мы говорили о том, как будет выглядеть наш дом. Мы составили список черт, которым должен обладать нужный нам дом.

И это сработало. Через несколько лет мы все-таки купили дом, отвечающий 41-му из 42 пожеланий, внесенных нами в список. Он оказался почти точной копией той картины, которую мы когда-то нарисовали в своих мыслях.

БОЛЬШЕ ЧУВСТВА

Возможно, самый важный ингредиент, который нужно постоянно добавлять в словесные утверждения и зрительные образы, - это *чувства*. Формула успеха выглядит так:

Мысль, умноженная на Чувство, равняется Действительности:

$$M \times Ч = Д.$$

Насыщенность мысли или образа желаемой цели силой желания и воодушевления определяет скорость достижения этой цели. Чем больше чувства вы вкладываете в цель, утверждение

или образ, тем большей энергией обладает ваша команда и тем стремительнее начнет выполнять эту команду ваше подсознание. Когда вы испытываете жгучее желание достичь поставленной цели, вы генерируете внутреннюю силу энтузиазма и решимости, которая толкает вас вперед и помогает преодолеть любое препятствие, встающее на вашем пути.

МЫСЛЬ РОЖДАЕТ ДЕЙСТВИЕ, ДЕЙСТВИЕ РОЖДАЕТ МЫСЛЬ

Закон обратимости обладает силой, которую вы можете использовать при построении своего будущего. Этот закон, раскрывающий один из самых важных факторов успеха, известен уже тысячи лет. Он является основой и выражением веры, фундаментальным принципом любой религии. Уильям Джеймс из Гарвардского университета заново открыл его в 1905 г., когда написал: „Как из чувств рождаются соответствующие им поступки, так и поступки вызывают к жизни соответствующие им чувства“.

Это означает, что вы можете подходящими *действиями* вызывать в себе те чувства, которые хотите *пережить*. Вы можете запрограммировать подсознание, действуя таким образом, словно вы уже обладаете всеми теми качествами и навыками, какими страстно хотите обладать. Тогда подсознание генерирует эмоции и энергию, гармонирующие с вашими словами и поступками.

Предположим, вы просыпаетесь утром безо всякого настроения, с недобрыми чувствами в отношении грядущего дня. Вам не хочется звонить потенциальным клиентам, вам боязно идти в банк. Но если вы притворитесь полным оптимизма и уверенности в себе и начнете соответственно вести себя, через несколько минут вам уже и притворяться не надо будет. К вам вернется самообладание и удовлетворение жизнью. Вы будете полны оптимизма и энергии. Ваши действия породят те чувства, которые обычно сопутствуют этим действиям.

Вам случалось наблюдать, как преображаются игроки футбольной команды после воодушевляющего разговора с тренером в раздевалке во время перерыва? Игроки выходят на поле, настроенные на победу, уверенные в своей способности победить весь мир. И такое изменение в настрое, прилив уверенности и энтузиазма действительно способны переломить ход игры и принести победу.

СТАНЬТЕ СВОЕЙ ГРУППОЙ ПОДДЕРЖКИ

Вы можете стать сами для себя группой поддержки, твердя себе позитивные мысли, а затем, *действуя так, словно* вы уже тот человек, каким хотите быть. Действуйте таким образом, словно вы пробуетесь на роль позитивно настроенного, жизнерадостного и счастливого человека. Держите себя, разговаривайте, действуйте так, словно вы и есть тот человек. Ведите себя с каждым встречным так, будто вы только что победили в конкурсе за звание лучшего представителя вашей профессии или выиграли в лотерею. Вы будете поражены тем, насколько лучше вы почувствуете себя уже через несколько минут такого притворства.

СТАРАЙТЕСЬ СНАЧАЛА ПОНЯТЬ

В отношениях с окружающими важнейшим фактором успеха является такое качество, как *эмпатия*. Это значит, что вы стараетесь сами прочувствовать то, что чувствует другой человек. Как говорит Стивен Кови, „старайтесь сначала понять, потом быть понятым“.

Один из скорейших способов преодолеть робость и неуверенность в общении с другим человеком — задать ему *вопросы*, а затем попробовать понять его истинные чувства и заботы. Пока он отвечает, сидите тихо и внимательно слушайте. Затем задайте дополнительные вопросы и повторите своими словами ответы, чтобы убедиться, что вы все поняли правильно. Тренер Лу Хольц говорил: „Первейший вопрос для каждого: *я тебе интересен?*“. Слушая внимательно, вы показываете, что собеседник вам интересен.

Большинство людей так заняты собой и деталями собственной жизни, что мало обращают внимания на других. Когда же вы поступаете иначе и стараетесь понять заботы окружающих, задавая им вопросы и внимательно выслушивая ответы, вы понравитесь им, и они проявят большую готовность сотрудничать с вами. Они откроют перед вами все двери и купят все, что вы продаете.

ДАЙТЕ ДРУГИМ ПОЧУВСТВОВАТЬ ИХ ВАЖНОСТЬ

Продолжением принципа эмпатии является закон эмоциональной взаимности. Этот закон гласит: *когда ваши поступки и слова приятны окружающим, они отвечают тем же, делая и говоря приятное вам*.

Больше всего людям хочется чувствовать себя значительными. Они хотят знать, что их ценят и уважают, что их деятель-

ность имеет смысл. И ваша задача — убеждать их во всем этом при каждом вашем общении.

Вы хотите, чтобы окружающие любили и уважали вас, хорошо к вам относились, но и они хотят того же. Если вы хотите, чтобы люди тешили ваше самолюбие, ищите любую возможность потешить их самолюбие, повысит их самооценку. Ищите возможности сделать так, чтобы ваш собеседник нравился себе еще больше.

Люди, которых вы любите и цените больше всего, — те, кто своим присутствием позволяет вам хорошо чувствовать себя, хорошо относиться к себе. Люди, которых вы любите больше других, — это люди, которые вызывают в вас чувство, что и

они любят вас больше других. В общении с каждым человеком старайтесь сказать что-нибудь приятное, что-то такое, что заставит собеседника больше уважать и любить себя. Это ключ к отличным межличностным отношениям.

Примите решение оставаться позитивным в отношениях со всеми людьми, знакомыми и незнакомыми. Что бы ни происходило, решите, что вы никогда не будете критиковать, осуждать, жаловаться. Если не можете сказать ничего приятного, лучше не говорите вообще. Молчание — золото. Даже если в отношениях с кем-то у вас есть проблемы, при встрече с этим человеком разговор лучше всегда начинать с просьбы о помощи, а не с критики.

ВЫГЛЯДИТЕ НА ВСЕ СТО

То, как вы выглядите со стороны, может помочь или навредить вам. Ваш внешний облик является важным фактором успеха. Порой одна только внешность определяет, быть деловым отношениям или не быть.

Значительную долю информации люди воспринимают глазами. И первое впечатление порой оказывается решающим. Мы всегда судим о своих новых знакомых, „сортируя“ их, стараясь определить, насколько они важны для нас. Этот процесс происходит бессознательно. Но очень часто мы принимаем окончательное решение на основе самого первого впечатления. Оно оказывает мощнейшее воздействие на наши мысли и чувства в отношении того или иного человека.

Исследования показывают, что впечатление о человеке создается в *первые четыре секунды*. Разум подобен быстро застывающему бетону, и первые четыре секунды оставляют на нем главный отпечаток. Бетон застывает в течение 30 секунд, и при дальнейшем общении с человеком вы лишь стараетесь найти в

нем черты, подтверждающие ваше первое суждение о нем. В силу самой конструкции своего разума люди обладают избирательным восприятием и попросту игнорируют или отвергают те факторы и свидетельства, которые не укладываются в уже сложившееся мнение.

Самые успешные люди — обычно те, кто хорошо выглядит со стороны. Они оставляют первое впечатление о себе на волю случая. Они много думают о своем облике, внимательно изучают других успешных людей и одеваются соответственно. Они наблюдают за лучшими профессионалами в своей сфере деятельности и стараются походить на них.

Вы, конечно, слышали, выражения „Рыбак рыбака видит издалека" или „Подобное тянется к подобному". Поднимаясь на новые высоты деловой и личной жизни, вы обнаружите, что люди, занимающие более высокие ступени социальной лестницы, одеваются лучше тех, кто находится внизу. Успешный человек узнает другого успешного человека в огромной толпе. Как птицы отличаются своих сородичей по оперению, так и люди — только оперением им служат одежда, украшения и прочие аксессуары. В силу неотвратимости закона притяжения люди, которые одинаково выглядят, тянутся друг к другу и в быту, и в бизнесе.

Факт состоит в том, что вы наиболее комфортно чувствуете себя среди людей, похожих на вас. И это касается каждого человека. Если вы хотите, чтобы интересным вам людям было уютно с вами, вы должны одеваться, как они, и держаться так, как они. Если вы хотите, чтобы вас воспринимали всерьез, вы должны выглядеть как серьезный человек.

ДЕЛОВОЙ СТИЛЬ ОДЕЖДЫ

Тому, как лучше одеваться в различных ситуациях, посвящены многие тысячи книг. Идеальные цвета делового мужского костюма — темно-синий, темно-серый и иногда бежевый. Те же цвета идеально подходят женщинам, плюс еще зеленый. Мужчины должны носить белые или пастельные сорочки и шелковые галстуки, тщательно подобранные к цвету костюма. Женские украшения всегда должны дополнять основной цвет и покрой одежды. Обувь и мужчин, и женщин должна быть высокого качества и хорошо начищена.

Наиболее подходящий внешний вид есть у каждой профессии и прослойки общества. Если вы водитель грузовика, можете носить бороду и волосы до плеч. Если же вы хотите преуспеть в бизнесе, вам следует иметь классическую прическу и гладко выбритое лицо.

ПОЛНЫЙ ПЕРЕВОРОТ В КАРЬЕРЕ

Молодой человек, работавший на торговую компанию в Финиксе, плохо справлялся со своими обязанностями. Он был образован, с иголочки одет, приятен в манерах, энергичен, деловит и активен, но продажи шли плохо. Разочарованное начальство уже подумывало о том, чтобы избавиться от него.

Этот молодой человек носил густую бороду и усы. Он думал, что это делает его привлекательным и отличает от других, но покупатели считали иначе — по их мнению, усы и, особенно, борода придавали ему излишне эксцентричный вид. Хуже того, покрывавшая пол-лица борода воспринималась многими как маска, и говорила о том, что этому продавцу есть что скрывать.

Узнав об особенностях делового стиля на одном из моих семинаров, молодой человек вернулся домой и сбрил напрочь бороду и усы. На следующий же день он продал товаров на 30 тысяч долларов. Его карьера понеслась галопом. Уровень продаж продолжал расти. Через два месяца он стал лучшим торговым агентом в своей компании. Те самые люди, которые ни в какую не хотели иметь с ним дело, стали его лучшими покупателями и рекомендовали его всем своим знакомым. Позднее молодой человек сказал мне, что его карьера не состоялась бы, если бы он своевременно не узнал о негативной роли бороды.

ВСЁ СЧИТАЕМСЯ

Один из самых важных принципов успеха гласит, что считается всё! Всё, а не только то, что вы сами хотите считать. Так или иначе учитывается каждая мелочь, которую вы делаете или которой не делаете. Всё либо помогает, либо вредит вам. Либо что-то добавляет, либо что-то отнимает. Либо приближает вас к вашим целям, либо отдаляет от них.

Вы слышали выражение: „Дьявол кроется в деталях"? К вашему облику это относится настолько же, насколько к любой другой стороне вашей жизни. Мелочи много значат. Вам нужно прочесть хотя бы одну книгу о том, как следует одеваться, чтобы достичь успеха в бизнесе. Ничего не оставляйте на волю случая. Понаблюдайте за лучшими профессионалами вокруг вас. Если вы работаете за зарплату, одевайтесь так же, как те, кто стоит на две ступеньки выше вас в иерархии вашей компании. Экономьте на чем угодно, но тратьте на одежду вдвое больше обычного. Если вы молодой клерк, одевайтесь на работу так, словно вы молодой менеджер. Этим вы немедленно привлечете к себе внимание людей, которые помогут вам подняться выше по карьерной лестнице.

Когда вы сочетаете прекрасный профессиональный облик с постоянным развитием знаний и навыков, вы становитесь на прямой путь к вершине в своей карьере. Самые важные люди в вашей жизни с охотой раскроют перед вами все двери.

ЧУВСТВУЙТЕ СЕБЯ ПРЕКРАСНО

Одна из причин важности внешности заключается в том, что когда вы превосходно *выглядите* в деловой или личной обстановке, вы и *чувствуете* себя прекрасно. Оглянувшись вокруг и убедившись, что вы одеты лучше всех, вы испытываете огромный прилив гордости, уверенности и самоуважения. Вы больше нравитесь себе, уважаете себя и в результате больше уважаете других. Вы уверены, обходительны и милосердны в своих поступках по отношению к окружающим. Когда вы одеваетесь как победитель, вы мыслите, чувствуете и действуете как победитель. Когда вы держите себя, разговариваете и одеваетесь как важная персона, это воздействует не только на окружающих, но и на вас самих. Вы действительно начинаете ощущать себя выдающейся личностью во всем. И всё считается!

ОТКРЫВАЙТЕ КАЖДУЮ ДВЕРЬ

Ваши личностные черты и ваше настроение — пожалуй, самые мощные факторы успеха. Когда вы сочетаете их с превосходным исполнением своих служебных обязанностей, вы побуждаете окружающих вас людей помогать вам продвигаться в вашей карьере. Чем приветливее вы с другими, тем приветливее они с вами. Чем более позитивно вы настроены, тем большее число людей будут готовы иметь с вами дело.

Одно из самых важных открытий в вопросах лидерства состоит в том, что лидером вы можете стать тогда, когда окружающие захотят, чтобы вы были их лидером. Чем лучше вы сотрудничаете и взаимодействуете с людьми, тем больше они будут желать ваш успеха. Перед вами откроются все двери, и с везением это никак не будет связано.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Сегодня же примите решение выработать в себе и поддерживать позитивную психологическую установку, что бы ни происходило вокруг вас.
2. Постоянно визуализируйте себя позитивным, уверенным в себе, жизнерадостным человеком, любимым всеми.

3. Давайте окружающим почувствовать свою значимость. Пользуйтесь всякой возможностью, чтобы похвалить, приободрить и поблагодарить человека, работающего с вами.
4. Действуйте так, словно вы уже один из самых популярных и влиятельных работников в вашей компании. Притворяйтесь, пока это не станет правдой.
5. Одевайтесь как преуспевающий человек с большим будущим. Люди встречают по одежке.
6. Ориентируйтесь на решения. Когда возникает проблема, сразу же начинайте думать и говорить о том, как можно решить ее, а не разбирайтесь в том, кто виноват.
7. Будьте членом дружной команды. Всегда ищите возможности помогать своим коллегам, вносить большой вклад в дело компании.

ПРИНЦИП 6 ВАЖНОСТЬ СВЯЗЕЙ

*Лучшая часть жизни всякого человека —
его мелкие, безымянные, забытые
проявления доброты и любви.*

Уильям ВОРДСВОРТ

Качество и количество ваших связей с другими людьми определяет ваши успехи в большей степени, чем какой-либо другой фактор, в предыдущей главе вы узнали несколько способов, как стать более позитивным, оптимистичным и приятным в общении Человеком. Эта глава научит вас систематически расширять сеть связей и контактов. Эта стратегия поможет вам повысить вероятность того, что вы встретите в нужное время нужного человека, обладающего необходимой информацией.

Закон связей раскрывает один из важнейших факторов успеха. Он гласит: *чем больше людей знают вас и думают о вас как о положительном человеке, тем больше у вас будет возможностей достичь успеха.*

Каждая важная перемена в вашей жизни происходит с участием многих других людей. Если вы хотите достичь больших целей, вам не обойтись без активного участия окружающих и сотрудничества с ними. Очень часто случается так, что жизнь радикально меняет направление благодаря простому комментарию, совету, поступку другого человека. Чем больше крепких связей вы имеете, чем больше полезных людей знаете, тем чаще перед вами будут открываться нужные двери.

ЗАКОН СВЯЗЕЙ В ДЕЙСТВИИ

Один мой друг строил свое предприятие в условиях чрезвычайной конкуренции. Для расширения ему нужны были деньги. Он начал обращаться со своим бизнес-планом в различные банки. Один за другим банки отвергали его заявки, утверждая, что его предприятие никогда не будет успешным.

Но мой друг был оптимистом. Он начертил на карте ряд

концентрических окружностей вокруг местоположения своего предприятия и начал обзванивать банки на все большем удалении от него. Наконец, он нашел банк, располагавшийся в 150 км от его конторы, который поверил в его бизнес-план и выделил необходимые деньги. Сегодня мой друг — один из самых богатых и преуспевающих предпринимателей Америки. Я спросил у него, не приходило ли ему в голову отказаться от попыток найти деньги. Он ответил: „Ни разу! Я знал, что обязательно найду средства, если переговорю с достаточно большим количеством людей. Чтобы найти банкира с подходящим случаем настроением, я был готов обращаться в банки, расположенные и в радиусе 500 миль от моего офиса”.

УВЕЛИЧЬТЕ СВОИ ШАНСЫ

Вспомните о важнейшей составляющей успеха — законе вероятности — который гласит: *чем больше разных вещей вы перепробуете, тем вероятнее, что в должное время вы наткнетесь на то, что вам нужно.*

Этот закон применим и к вашим отношениям с окружающими. Чем большее число людей знают вас и чем последовательнее вы расширяете свой круг знакомств, тем выше вероятность, что в нужное время вы встретите нужного человека, обладающего именно теми ресурсами, которые вам необходимы. Когда это произойдет, а это обязательно произойдет, это будет отнюдь не случайностью, не чудесным совпадением.

Самые успешные люди из всех слоев нашего общества — те, кто знает и кого знают максимально большое число других успешных людей. Это очень напоминает ситуацию *курицы и яйца*. Люди сначала преуспевают, а потом встречают других успешных людей или, наоборот, сначала знакомятся с успешными людьми, а потом сами становятся такими же.

Правда в том, что может быть и так, и эдак. Вы допускаете ошибку, если думаете, что, находясь в окружении преуспевающих людей, сможете выехать на их знаниях, советах и ресурсах. Это может сработать, но только на короткое время. В долгосрочной перспективе вы никогда не удержите в руках того, чего не заслужили собственными достижениями, талантами и чертами характера.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ПРИВЛЕЧЕНИИ САМЫХ ПОЛЕЗНЫХ ДЛЯ ВАС ЛЮДЕЙ

Закон притяжения является, наверное, одним из важнейших факторов успеха: „Вы неизбежно притягиваете в свою жизнь

людей и обстоятельства, которые гармонируют с вашими доминантными мыслями".

Противоположностью закона притяжения является закон отталкивания, который гласит: «Вы автоматически отталкиваете или отвергаете людей и обстоятельства, которые не гармонируют с вашими доминантными мыслями".

Когда вы большую часть времени мыслите позитивно, то создаете вокруг себя силовое поле положительной энергии, которое притягивает к вам других позитивно настроенных людей и обстоятельства. Если же вы мыслите негативно, то и поле получается отрицательное, отталкивающее от вас все позитивное.

Рыбак рыбака видит издалека. Люди, находящиеся в примерно равных уровнях успеха, притягиваются друг к другу. И долго притворяться у вас не получится.

ЗАКОН КОСВЕННЫХ УСИЛИЙ

Все сказанное приводит нас к очередному важному фактору успеха — закону косвенных усилий. Этот закон утверждает, что *то, что вам нужно, вы получаете от окружающих чаще всего косвенным путем*, а не напрямую. Более того, если вы попытаетесь добиться от другого человека помощи или сотрудничества напрямую, вы можете остаться в дураках. На самом деле вы оттолкнете от себя этого человека.

Но если вы воспользуетесь законом косвенных усилий, то будете поражены возможным успехом. Как, например, использовать этот закон, если вы хотите иметь больше друзей? Очень просто. Сосредоточьтесь на том, чтобы самому *быть* хорошим другом для окружающих. Проявляйте эмпатию, интерес к их делам и проблемам. Задавайте вопросы и внимательно слушайте, что они отвечают. Ищите возможности помогать им, хотя бы даже дружеским советом. Чем больше вы стараетесь быть хорошим другом, тем больше друзей будете иметь.

Вы хотите произвести *впечатление*? Пытаться делать это напрямую — самый худший способ. Лучше действовать обходным путем, восхищаясь достижениями других людей. Чем больше вы воодушевлены и впечатлены ими и их успехами, тем больший интерес к себе вы им внушите и тем большее впечатление произведете на них собственными достижениями. Каждый человек в своей жизни сделал что-то достойное и впечатляющее. И когда вы знакомитесь с новым человеком, ваша задача — выяснить, что такое он сделал.

Спрашивайте у людей, чем они занимаются. Спрашивайте, как они оказались на этой работе, как продвигаются их дела.

Если вы будете слушать внимательно, люди сами расскажут вам о своих успехах и проблемах. И когда человек скажет, что только что совершил что-то значительное, не забудьте поздравить его.

КОМПЛИМЕНТЫ НРАВЯТСЯ ВСЕМ

Авраам Линкольн как-то сказал: „Комплименты нравятся всем". Люди любят, когда окружающие признают их достижения и восхищаются ими. Старайтесь выяснить, чего ваш собеседник достиг, и не скупитесь на поздравления и похвалы.

Один мой знакомый, преуспевающий бизнесмен, имел привычку посылать каждую неделю десять телеграмм людям, с которыми когда-либо сталкивался в своей жизни. В каждой телеграмме содержалось одно только слово: „Поздравляю!"

С годами ему удалось создать широкую сеть знакомых, мужчин и женщин, которые уважают и любят его. И они всегда поражались тому, что этот бизнесмен каким-то образом узнавал об их успехах и своевременно поздравлял своей телеграммой.

Когда его на склоне лет спросили, как он умудрялся быть в курсе текущих достижений своих многочисленных знакомых, он ответил, что и понятия не имел о том, чем они занимаются. Он просто знал, что любой человек каждый день, каждую неделю чего-то достигает. Получая от него поздравительную телеграмму, его знакомые автоматически приписывали ее последнему из успешных событий в своей жизни.

Если вы хотите использовать в собственных интересах закон косвенных усилий, то должны постоянно искать повод для комплиментов и поздравлений — как они хорошо справляются со своими делами, каких успехов достигают, как они выглядят, как одеваются, какие удачные решения принимают, даже как они похудели.

Кстати, в нашем обществе „Вы как будто похудели!" — самый лучший комплимент, который можно адресовать почти каждому. Даже если это неправда, человек все равно рад тому, что кто-то заметил, пусть даже ошибочно, что он сбросил вес. Почему? Потому что все хотят быть физически привлекательными, а физическая привлекательность в большинстве случаев ассоциируется со стройностью и подтянутостью. Вы не промахнетесь, если скажете кому-то, как хорошо он выглядит.

ОДНА ИЗ САМЫХ ГЛУБОКИХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Вы хотите, чтобы окружающие уважали вас? Это одна из

глубочайших человеческих потребностей. Почти вся ваша деятельность направлена на то, чтобы завоевать или, по крайней мере, сохранить уважение людей, которых вы сами уважаете. Так что если вы хотите, чтобы люди уважали вас, лучший способ добиться этого — в первую очередь уважать их.

Эпоха рвачества, „кто успел, тот и съел" закончилась. Мы вступили в „эру щедрых". Сегодня успеха добиваются те, кто ищет всяческие возможности творить добро другим людям. Огромное большинство людей несчастных или не реализовавших сполна свой потенциал составляют те, кто ждет, чтобы сначала что-то хорошее сделали им. Они хотят что-то получить, еще ничего не отдав.

Но такая позиция противоречит закону сева и жатвы. Нельзя пожать то, что вы не сеяли. Поэтому вы должны сосредоточиться на посевах — сеять в своих отношениях с окружающими добрые мысли и чувства. И универсальный закон обеспечит, что то же самое вернется к вам самым замечательным образом.

ЩЕДРО ОТДАВАЙТЕ СЕБЯ

Закон щедрости, очередной фактор успеха, гласит: *чем больше вы отдаете себя, не ожидая ничего взамен, тем больше вам будет возвращаться из самых неожиданных источников.*

Многие люди допускают ошибку, думая, что воздаться им должно от тех же самых людей, с которыми они делятся. Но такое случается редко. Когда вы щедро делитесь с кем-то своим временем, деньгами или чувствами, все это вернется вам, скорее всего, от кого-то другого. Своей щедростью вы активизируете закон притяжения и приводите в действие силы, которые доставят вам из какого-то, как правило, другого, источника, то, в чем вы нуждаетесь в наиболее подходящее для вас время и место.

Почему так происходит? Понять это несложно. Когда вы делаете кому-то что-то хорошее, это повышает самооценку и улучшает ваше отношение к себе. Это воодушевляющее чувство наполняет вас позитивной энергией и активизирует ваши магнитные силы. Вы сильнее притягиваете к себе людей и обстоятельства, отвечающие вашим целям. И добро начинает сыпаться на вас.

Когда вы помогаете другим, когда щедро раздаете себя нуждающимся, это наполняет вас радостью. Человек так устроен, что по-настоящему счастлив он может быть, только когда знает, что своими поступками меняет к лучшему жизни других людей. И пользу из своей щедрости вы извлекаете не меньшую, а порой намного большую, чем даже тот человек, которому вы помогаете. Помогая в какой-то форме другим, вы изменяете силовое поле пси-

хической энергии вокруг себя, увеличивая силу притяжения, и в вашу жизнь из самых невообразимых и непредсказуемых источников начинают поступать полезные вам люди и обстоятельства.

АКТИВИЗИРУЙТЕ ПРИНЦИП СЕРЕНДИПИЗМА

Серендипизм порой работает очень необычно. Вот вам пример. Представьте, что вы едете на машине из пункта А в пункт Б. Вы спешите, но видите на обочине машину с проколотой шиной и пожилого водителя. Хотя у вас очень напряженный график, вы преодолеваете свое нетерпение и останавливаетесь, чтобы помочь старику заменить колесо. Тот предлагает вам деньги, но вы отказываетесь. Вы желаете ему счастливого пути и уезжаете по своим делам. Все происшествие отнимает у вас 10 минут.

Наверняка сами того не подозревая, вы только что призвали себе на помощь могучие силы Вселенной. Пусть вы немножко опоздали туда, куда спешили, но оказалось, что человек, с которым вы собирались встретиться, приехал даже позже вас. Так что вы ничего не потеряли. Но мало того. Человек, с которым у вас была назначена встреча, и который представлялся вам мало-перспективным клиентом, вдруг стал отчаянно нуждаться в предлагаемом вами товаре и сразу же согласился оформить сделку. Вы получили один из самых крупных заказов за всю свою карьеру, и у вас может возникнуть искушение объяснить случившееся невероятным везением. Но это не везение. Это закон в действии.

Щедрость любого рода запускает в вашей жизни цепочку счастливо складывающихся, „серендипических“ событий. На протяжении веков люди расплачивались *десятиной* за свой успех и богатство. Они регулярно отдавали не менее десяти процентов своих доходов на благотворительные цели. Такого рода щедрость и готовность делиться создают вокруг вас энергетическое поле, которое притягивает финансовые возможности, далеко превосходящие те суммы, которые вы отдаете.

ЩЕДРОСТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВОЗНАГРАЖДАЕТСЯ

Джон Рокфеллер начинал свою карьеру в должности клерка, зарабатывая 3,75 доллара в неделю. Из этой суммы 20 процентов он откладывал, 50 процентов жертвовал церкви, а жил на оставшиеся 30 процентов. Спустя какое-то время он занялся бурно развивавшимся в те годы нефтяным бизнесом и создал „Standard Oil“ — крупнейшую нефтяную компанию США.

История успеха Джона Рокфеллера чрезвычайно интересна. Все свое богатство он построил на всепоглощающем стремле-

нии снизить стоимость горючего для американских потребителей. Он использовал все свои возможности для постоянного увеличения закупок нефти и бензина и создал сложную систему оптовой и розничной торговли. Он работал настолько эффективно, что цены на бензин неуклонно снижались. Все, кто пытался повышать цены, с рынка вытеснялись. Его компанию называли монополией, но вся ее деятельность основывалась целиком на интересах потребителей. Могущество и богатство „Standard Oil” строилось на способности обеспечивать покупателей тем, что им было нужно, по самым низким ценам.

По мере расширения предприятия и роста прибыли, Рокфеллер на какое-то время позабыл о своем первоначальном желании служить интересам людей. Хотя в душе он был не против того, чтобы выделять деньги на благотворительные цели, он был так занят построением своей империи, что попросту не имел времени ни на что другое.

Когда ему стукнуло 52, он был самым богатым человеком в мире. Но тогда же он тяжело заболел. Врачи сказали, что ему осталось жить от силы год. В течение многих лет он упорно трудился, не зная отдыха и совершенно не заботясь о своем здоровье. И вот теперь, когда он мог позволить себе любое лечение, ничего нельзя было поделать. .

Рокфеллер решил, что, раз ему все равно умирать, он должен вернуться к своему первоначальному намерению и раздать часть своих денег людям. Он продал половину своей доли нефтяных компаний за 500 миллионов долларов и учредил первый Фонд Рокфеллера, выделяя средства на те достойные дела, которыми он восхищался всю жизнь. И случилось нечто замечательное. Чем больше денег он отдавал, тем лучше себя чувствовал.

Наконец, болезнь отступила полностью. Чем глубже Рокфеллер погружался в благотворительную деятельность, финансируя церкви, фонды и другие филантропические организации, тем здоровее, счастливее и позитивнее он становился.

А его нефтяные компании продолжали расти. Та половина активов, которую он сохранил за собой, росла в цене быстрее, чем он успевал раздавать вторую половину. Рокфеллер дожил до 92 лет, успев пожертвовать на благотворительные дела сотни миллионов долларов. Но самое невероятное то, что к моменту смерти он был намного богаче, чем в тот год, когда продал половину своих акций и занялся благотворительностью.

НЕ ОСКУДЕЕТ РУКА ДАЮЩЕГО

Многие богатейшие семьи мира известны своей щедростью

и альтруизмом. Создается впечатление, что чем больше богатства вы отдаете, не афишируя это, и не ожидая ничего взамен, тем больше силы Вселенной начинают работать на вас.

От доброты и щедрости наибольшую пользу всегда получает дающий. Когда вы проявляете щедрость, вы изменяете свою внутреннюю суть. Вы трансформируете глубинные стороны своего „я“, создаете новый ментальный эквивалент, в большей мере отвечающий тем чувствам удовлетворения, радости и успеха, которые вы хотите пережить. Вы становитесь по-настоящему удачливым человеком.

НИЧЕГО НЕ ОСТАВЛЯЙТЕ НА ВОЛЮ СЛУЧАЯ

Отношения с окружающими настолько важны, что их нельзя оставлять на волю случая. Огромное большинство людей подобны бильярдным шарам, случайно сталкивающимся на столе жизни. Они почти не контролируют, на кого натыкаются, и кто натывается на них, они живут по закону случайности. Это не для вас.

Вы должны составить конкретный план создания и укрепления важных для вас связей. Вы освобождаетесь от действия закона случайности, строя жизнь по собственному замыслу. Вы не оставляете в своей жизни места случайным событиям, сознательно планируете, что вы хотите, чтобы с вами случилось. Чем яснее вы представляете, чего хотите, тем сильнее и быстрее вы притягиваете желаемое в свою жизнь и тем легче распознаете его, когда оно придет.

КАК НАЙТИ ИДЕАЛЬНОГО ПАРТНЕРА

Правильный выбор супруга или важного делового партнера в огромной степени предопределяет ваш общий уровень успеха и счастья. Вы, наверняка, знаете многих людей, которые годами напряженного труда достигают материального успеха, но при этом из-за недостатка времени и внимания рушатся их семейные отношения. Какое уж тут счастье!

Процесс отыскания идеального партнера не отличается от процесса достижения любой другой достойной цели. Возьмите блокнот и опишите, каким вы представляете себе этого идеального человека. Выполняя данное упражнение, представьте, что вы заполняете бланк заказа, по которому вам вышлют по почте именно того человека, которого вы описали.

Не пожалейте времени зафиксировать все подробности: как выглядит этот идеальный человек, какой у него рост, вес, уровень физической подготовки. Опишите его темперамент, черты харак-

тера, чувство юмора, образование, ум, психологические установки. Будьте предельно точны, когда речь заходит о ценностях этого человека, его убеждениях, философии, его мнении по важнейшим жизненным вопросам. Чем подробнее ваше описание, тем вероятнее, что вы найдете именно такого человека.

Каждый день читайте и перечитывайте это описание. Прибавляйте к нему новые детали и характеристики, которые приходят вам в голову. Подправляйте существующее описание с тем, чтобы оно как можно точнее отвечало вашим желаниям.

Каждый раз, когда вы перечитываете описание идеального партнера, вы все глубже и глубже укореняете этот образ в своем подсознании. Когда вы представляете себе, каким счастливым вы будете, когда, наконец, встретите этого человека, этот эмоциональный компонент активизирует подсознание и приведет в действие закон притяжения, и очень быстро нужный вам человек появится в вашей жизни.

ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ПРЕДЛОЖИТЬ

Следующий этап в процессе отыскания идеального партнера — честная самооценка. Одним из качеств успешного человека является то, что он совершенно объективен в отношении своих сильных и слабых сторон. Он имеет мужество и честность увидеть себя таким, каков он есть на самом деле, а не таким, каким хотел бы быть. Он не боится смотреть правде в глаза.

Составьте список всего того, что вы можете предложить партнеру. В чем вы хороши? Назовите черты и качества, которые вы развили в себе за прожитые годы и которые делают вас настоящей находкой для того человека, с кем вы хотите соединить свою судьбу.

А теперь составьте беспристрастный список тех качеств, над которыми вам еще нужно работать. Вы не столь дисциплинированы, каким хотели бы быть? Вы недостаточно умело распоряжаетесь своим временем? Вы порой нетерпеливы, раздражительны, излишне требовательны? Запишите все это и примите решение начать работать над собой во всех этих направлениях.

Помните: вы не можете привлечь в свою жизнь человека, который в корне отличается от той личности, которая кроется глубоко внутри вас. Если вы хотите связать судьбу с превосходным человеком, вы сами должны стать таковым.

Ваши отношения, особенно отношения с самыми важными для вас людьми, всегда будут отражать вашу истинную сущность, ваши ценности, убеждения и установки. Во внешнем мире

вас, оказывают огромное влияние на вашу личность, взгляды, цели, на все, чего вы достигаете в жизни.

Успешные люди тоже не живут в полном одиночестве. У них много друзей, но они не идут ужинать с тем, кто просто оказался под рукой. Они разборчивы в своих связях. Они тратят время только на тех людей, чье общество им приятно и полезно. И вы должны поступать так же.

ВЫХОДИТЕ И ЗНАКОМЬТЕСЬ

Одна из общих черт „самодельных" миллионеров Америки — то, что они непрерывно расширяют *сеть* своих знакомств. Они понимают, что чем больше людей они знают и чем больше людей знает их, тем шире улыбнется им удача, когда речь пойдет о поиске клиентов и новых возможностей. Они не упускают ни единого шанса пополнять свои связи новыми людьми, раскидывая „сети" на все те стороны жизни, которые они считают важными.

Одна моя знакомая, Сильвия Бегин, переехала из Оттавы в Сан-Диего, чтобы открыть там новое дело. Поначалу в Сан-Диего она не знала ни одного человека, но уже через несколько месяцев стала одним из самых известных предпринимателей в своей отрасли. Как ей это удалось? Она построила сеть!

Сильвия сразу же установила контакты со всеми организациями, имеющими отношение к ее сфере деятельности, и потенциальными партнерами по бизнесу. Она всем сердцем отдалась развитию и укреплению связей с ними и очень скоро обрела известность и уважение среди ключевых сотрудников этих организаций. За ней закрепилась репутация человека, который всегда готов прийти на помощь и довести дело до конца. Благоприятные возможности открывались ей со всех сторон. Она получала поддержку от многих „тузов", как причастных, так и непрichастных к ее бизнесу, и за несколько месяцев добилась большего прогресса, чем большинство людей добиваются за несколько лет.

СТРАТЕГИЯ РАСШИРЕНИЯ СВЯЗЕЙ, КОТОРАЯ НИКОГДА НЕ ПОДВЕДЕТ

Чтобы создать надежную сеть знакомств, сознательно выберите одну или две организации, члены которой могут быть вам полезны в достижении личных и деловых целей.

Закон доверия — важный фактор успеха. Он гласит: *чем больше людей верят в вас и доверяют вам, тем легче будет с ними сотрудничать и вести дела.*

Это еще одна область, где учитывается всё. Ваши поступки в отношении других людей либо укрепляют их доверие к вам, либо подрывают его. Одна из главных причин, почему вам стоит присоединиться к какой-либо организации, заключается в том, что таким образом вы начнете укреплять свою репутацию в глазах людей, которые в будущем могут оказаться вам весьма полезны.

Вот формула построения успешной сети связей в бизнесе. Во-первых, прежде чем устанавливать контакты с какой-то организацией, основательно изучите ее. Выясните, как давно эта организация существует и чем она занимается. Определите, какие ее подразделения наиболее активны и вносят существенный вклад в успех всей компании.

Во-вторых, изучите иерархическую структуру организации. Убедитесь, что во главе этой организации стоят люди, которые превосходят вас по профессиональным и деловым качествам. Это должны быть люди, у которых вы можете чему-то научиться, и которые могут быть вам чем-либо полезны. Они могут потянуть вас за собой наверх, в такие сферы, куда вам самостоятельно пробраться трудно. Только когда вы убедитесь, что структура и деятельность организации вас удовлетворяют, присоединяйтесь к ней.

В-третьих, став членом организации, выясните, какие из ее отделов наиболее важны для деятельности всей структуры. Задавайте вопросы и внимательно слушайте ответы. Обнаружив ключевой отдел, в рамках которого вы сможете внести наиболее ценный вклад, войдите в него. Поскольку все, что делается в деловых и общественных организациях, делается преимущественно на добровольной основе, ваша готовность пожертвовать своим временем и усилиями будет лишь приветствоваться.

Большинство людей, которые вступают в подобные организации, как правило, ограничивают свою деятельность участием в заседаниях. Они рассматривают эти мероприятия скорее как форму общественной деятельности, нежели как элемент своей деловой жизни.

ВЫЗЫВАЙТЕСЬ ДОБРОВОЛЬЦЕМ

Ваша стратегия иная. Становясь членом организации, вы активно включаетесь в ее работу. Вы добровольно принимаете на себя дополнительную нагрузку. Вы всегда поднимаете руку, когда ищут исполнителя какого-то задания, и доводите любое

взятое на себя дело до конца. Вы присутствуете на каждом собрании, активно участвуя во всех обсуждениях и тщательно готовясь к выступлениям дома.

Ключевые сотрудники компании быстро обратят на вас внимание. Постоянно отдавая себя и ничего не требуя взамен, вы будете завоевывать все больше уважения и доверия с их стороны. Они поймут, что вы способны справиться с любой задачей. Очень скоро они начнут просить вашей помощи в выполнении самых ответственных заданий и рассчитывать на вас. Вы сами станете ключевым игроком и ценным членом организации.

МОЯ СОБСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ

Несколько лет назад я стал членом Торговой палаты с целью играть более активную роль в деловых кругах и внести свой вклад. Я обнаружил, что главный вопрос, которым занималась Палата, — существовавшие в то время взаимоотношения между государством, бизнесом и системой образования. Поэтому я вызвался работать в комитете по образованию в вопросах бизнеса.

Я потратил многие часы на изучение главных моментов и составление бумаг для комитета. Я участвовал в работе каждого заседания, предлагал различные стратегии и тактики, которые деловое сообщество могло бы использовать, чтобы побудить правительство штата играть более активную роль в развитии бизнес-образования. Через полгода я уже стал вице-председателем комитета, отвечая за всю деятельность Палаты, связанную с образованием в вопросах бизнеса.

Председатель комитета был одним из старейших бизнесменов в округе. Он был чрезвычайно влиятелен и имел связи с различными деловыми и правительственными организациями по всей стране. Я работал под его руководством, следуя его советам и инструкциям. И он начал открывать передо мной все двери, знакомя меня с ключевыми бизнесменами, которые могли помочь мне в моей общественной деятельности.

Еще через полгода на одном из известных курортов состоялось ежегодное собрание Палаты. Там присутствовали несколько сотен делегатов, каждый из которых занимал высокую должность в какой-нибудь крупной компании. Мне предложили взять на себя роль ведущего, предваряющего выступления каждого очередного участника.

Я, как всегда с энтузиазмом, согласился, хотя мне пришлось много часов потратить на подготовку и изучение тезисов каждого выступления. Во время собрания я, как ведущий, был в центре внимания и отлично справился со своей задачей благодаря

основательной подготовке.

После собрания меня пригласили на работу в комитет по связям между бизнесом и государством. В течение следующего года я проводил заседания представителей деловых кругов и правительственных чиновников. Некоторые из этих заседаний попадали в газеты, в том числе и мои интервью с известными политиками. Один из виднейших бизнесменов нашего города, прочитав в газете мои комментарии, пригласил меня к себе на работу, предложив вдвое большую зарплату и часть акций.

Таким образом, за довольно короткий срок я стал одним из самых известных и уважаемых молодых бизнесменов в своем штате. Я был на короткой ноге с известными политиками, бизнесменами, руководителями многих частных и общественных организаций.

В течение последующих двух лет мои доходы еще удвоились. Существовала явная прямая связь между расширением круга моих знакомств и возможностями работать и взаимодействовать с все большим числом выдающихся людей.

ВЫ ТОЖЕ ЭТО МОЖЕТЕ

Моя история не уникальна. То же самое пережили огромное число людей. Всё зависит от вас. Это ваше дело — выйти из четырех стен и начать активно участвовать во всем, что происходит вокруг вас. У вас всегда более чем достаточно возможностей принести пользу обществу в составе социальных, деловых или благотворительных организаций. Нет пределов тому, до какой степени вы можете расширять свои связи, если подходите к каждой ситуации с точки зрения дающего, а не берущего.

Когда вы знакомитесь с новым человеком, который, как вам кажется, может быть вам полезен, помните о том, что инициативой владеет тот, кто задает вопросы. Используйте закон косвенных усилий. Не пытайтесь напрямую произвести впечатление; напротив, задавайте вопросы и демонстрируйте, как вы впечатлены ответами.

Ищите возможности оказать помощь, дать, а не получить. Помните о том, что закон сева и жатвы универсален, он действует повсюду и при любых условиях. Если вы в течение достаточно долгого времени что-то вкладываете, то рано или поздно получите от жизни все, что вам нужно.

Каждый бизнесмен, которого вы встречаете, больше всего думает об уровне продаж и прибыли. Он ежедневно, если не чаще, оценивает и анализирует их. Он любит говорить о том, чем занимается и в чем его компания уникальна и отличается от

других. Он любит объяснять, почему люди покупают товары именно у него и что они при этом выигрывают. И вы никогда не промахнетесь, если спросите: „Как у вас идут дела в последнее время?“

А еще лучший вопрос, который вы можете задать, звучит так: «Что мне следует знать о вашем бизнесе, чтобы рекомендовать вас потенциальному покупателю?»

Ничто быстрее не укрепит вашу связь с другим бизнесменом, чем поставка ему клиентов. Когда вы помогаете другим людям укреплять их бизнес и достигать профессиональных и финансовых успехов, они тоже захотят помочь вам улучшить вашу жизнь и бизнес. Ищите любую возможность поставлять им клиентов.

СИМПАТИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ

Один из самых мощных факторов успеха заключен в *принципе симпатии*, который гласит: «Чем больше вы нравитесь кому-то, тем легче вам влиять в каком-то отношении на этого человека».

Есть такое правило: *эмоции искажают оценку*. Если вы действительно симпатичны человеку, он не столь озабочен недостатками вашего товара или вашими собственными недостатками. С другой стороны, если вы безразличны к человеку или он настроен негативно, то с большим скепсисом или подозрительностью он относится ко всему, что вы говорите или делаете.

Люди хотят иметь дело с теми, кто им нравится. Люди хотят общаться с людьми, которые им нравятся, покупать у них, нанимать их на работу, продвигать по службе. Чем большему числу людей вы нравитесь, тем больше дверей откроется перед вами, и тем быстрее вы продвинетесь по карьерной лестнице.

Постоянно предлагайте свою помощь людям, с которыми сталкиваетесь. Я наблюдал, как действуют самые богатые и могущественные бизнесмены мира, и меня всегда поражало, насколько вежливы и внимательны они, когда слушают других людей. Они почти всегда задают вопрос: „Я могу чем-нибудь вам помочь?“ Каждый разговор с деловым человеком вам следует заканчивать подобным вопросом: „Чем я могу вам помочь? Что я могу сделать для вас?“

Порой собеседник действительно скажет, что вы можете для него сделать. В большинстве случаев, однако, они от вашей помощи отказываются, но то, что вы предложили свою помощь, остается у них в памяти как приятное воспоминание о вас. Может быть, когда-нибудь они обратятся к вам.

ЗАКОН ВЗАИМНОСТИ

Закон взаимности движет поступками людей, как ничто другое. Регулярное применение этого закона откроет перед вами такие возможности, какие вы сейчас и вообразить не можете. Этот закон гласит: „Если вы что-то делаете другому человеку, он захочет и вам что-то сделать. Он захочет каким-либо образом рассчитаться с вами, чтобы не чувствовать себя в долгу“.

Большинство людей во взаимоотношениях с окружающими стремятся к *справедливости*. Когда вы делаете что-то приятное другому человеку, он чувствует, что обязан это как-то компенсировать, отплатить вам добром. Хороший поступок выводит ваши отношения из равновесия, и другой человек старается это равновесие восстановить. Он ищет возможности расплатиться с вами, сделав вам что-то полезное.

Если вы, отобедав с другом в ресторане, рассчитаетесь за обоих, в следующий раз он захочет заплатить за вас. Если вы приглашаете кого-то к себе на ужин, в следующий раз пригласят вас. Когда вы посылаете кому-то поздравительную открытку на Рождество, в следующем году вы получите такую же открытку, даже если ваш корреспондент мало знает или плохо помнит вас.

Если вы строите свою жизнь в гармонии с универсальными законами, вы будете поражены тем, с какой скоростью с вами начнут приключаться счастливые происшествия. Закон взаимности — один из самых действенных принципов, которые известны людям.

СВЯЗИ ОТКРЫВАЮТ ПЕРЕД ВАМИ ВСЕ ДВЕРИ

Ключ к успеху в жизни — выстраивать все более широкую сеть дружеских связей, обретать известность и уважение со стороны все большего числа людей. Вы должны действовать сознательно, тщательно отбирая людей и организации, с которыми хотите сотрудничать. А сделав выбор, с энтузиазмом включайтесь в работу и старайтесь принести окружающим максимум пользы.

Люди всегда стремятся идти путем наименьшего сопротивления. А путь наименьшего сопротивления в налаживании отношений с окружающими — иметь дело только с теми людьми, которых вы знаете, которых уважаете и которым доверяете. Ваша задача — по мере движения по жизненному пути создать как можно более широкую сеть контактов с влиятельными людьми.

Чем больше людей вы знаете и чем больше людей знают вас

с положительной стороны, тем вероятнее, что вы встретите в нужное время нужного человека, который поможет вам воспользоваться нужной возможностью. Двери будут постоянно открываться перед вами, позволяя вам улучшать и укреплять каждый аспект жизни. Когда вы, завоевав уважение и доверие всех окружающих, достигнете вершин своей профессии, это произойдет не благодаря удаче, а потому, что у вас были цели и планы.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Составьте список самых важных людей в вашей сфере деятельности, в вашей местности и в стране, с которыми вам было бы полезно познакомиться. Ищите возможности установить с ними общение, личное или по почте.
2. Ищите возможности помогать окружающим или что-то делать для них — это всегда воздается.
3. Ловите рыбу там, где она водится. Присоединяйтесь к организациям и ассоциациям, членами которых являются те люди, с которыми вы хотели бы познакомиться.
4. Вызывайтесь добровольным помощником при каждой возможности. Пусть у вас войдет в привычку отдавать себя, не ожидая вознаграждения.
5. Тщательно выбирайте начальника. Человек, под руководством которого вы работаете, может очень сильно повлиять на вашу карьеру и уровень профессионального удовлетворения.
6. Постоянно расширяйте круг знакомств. Ищите возможности установить деловые контакты с каждым новым человеком в вашей жизни. Пишите ему, посылайте книги и образцы своей продукции. Оставайтесь на связи.
7. Практикуйте принцип взаимности во всех своих отношениях с людьми. Творите добро, и не забывайте расплатиться, когда кто-то делает вам что-то хорошее.

8

ПРИНЦИП 7 ВАЖНОСТЬ ДЕНЕГ

*Куда больше золота намыто из мыслей
людей, нежели из золотоносных жил,*

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Одна из самых важных целей в жизни каждого человека — достичь финансовой независимости. Чтобы наслаждаться свободой, счастьем и полностью осуществить все свои желания, важно иметь достаточно денег. И именно в вопросах финансового успеха, как ни в какой другой, области, люди чаще всего ссылаются на удачу.

Хорошая новость заключается в том, что время, в которое мы живем, как никакое другое на протяжении всей человеческой истории, способствует достижению материального достатка. Благодаря все более свободному обмену информацией и знаниями, технологическим новациям и росту потребительского спроса, сегодня у вас больше возможностей для обретения финансовой независимости, чем когда-либо прежде. И самой лучшей страной для этого, открывающей максимальное число путей для построения богатства, являются Соединенные Штаты.

Всего несколько десятков лет назад, чтобы стать богатым, нужно было иметь землю, рабочую силу, капитал, недвижимость, оборудование и другие материальные ресурсы. Сегодня вы можете стать на путь обогащения, не имея ничего, кроме силы своего *ума*. В этом случае вы даже имеете некоторые преимущества перед теми людьми, чье богатство прочно привязано к заводским строениям и оборудованию. Вся их материальная собственность в век стремительных изменений технологии и потребительского спроса быстро устаревает. Кто сегодня покупает катушечные магнитофоны?

ИСТИННЫЙ ИСТОЧНИК БОГАТСТВА

Важный фактор финансового успеха раскрывается законом изобилия. Этот закон гласит: *мы живем в мире неограниченно-*

го изобилия, где всего хватает всем, тем., кто знает, как получить желаемое.

Вашим главным источником богатства является способность мыслить и генерировать новаторские идеи. Ваши финансовые возможности ограничиваются лишь вашим воображением и умением применять свои идеи в окружающем мире.

В молодости, не имея образования, живя в фургоне, зарабатывая гроши тяжелым физическим трудом, я очень жалел себя за то, что у меня мало денег. Я завидовал тем, кто устроился в жизни лучше меня, и мечтал, чтобы мне так же повезло, как и им. Я ни минуты не сомневался в истинности популярного утверждения, что „богатые богатеют, а бедные беднеют“. Я верил, что преуспеть могут только те люди, у которых есть какие-то изначальные преимущества перед другими. Я был убежден, что человеку, вышедшему из бедной семьи, не получившему хорошего образования, не имеющему никаких финансовых возможностей, рассчитывать не на что.

КАЖДЫЙ НАЧИНАЕТ С НУЛЯ

И я пережил настоящий шок, когда, наконец, открыл для себя, что почти каждый преуспевающий американец когда-то начинал с нуля или почти с нуля. Лишь менее 1 процента богатых американцев начинали свой жизненный путь с более-менее прочного финансового фундамента, заложенного предыдущими поколениями. Почти в каждом случае богатство было создано в рамках одного поколения. Богатейшим жителем Америки является 42-летний Билл Гейтс, который начал свой бизнес в двадцатилетнем возрасте после того, как бросил учебу в Гарвардском университете.

Меня часто спрашивают, как можно в корне изменить жизнь или начать новое дело, не имея денег. Я отвечаю, что есть сотни, если не тысячи направлений деятельности, где вы можете открыть собственное дело, имея не более 100 долларов. Эти направления бизнеса требуют не столько финансовых вливаний, сколько вложения ума и труда. Самый важный капитал, который вы должны вложить в свою карьеру или новый бизнес, — это ваша готовность трудиться до седьмого пота ради достижения поставленных целей. Если такое желание у вас есть, все остальное со временем приложится.

ПОСТОЯННО ДУМАЙТЕ ОБ ЭТОМ

Когда вы строите свое будущее, чрезвычайно важно, чтобы цель достижения финансовой независимости всегда была у вас

перед глазами. Главная причина, почему многие люди не достигают своих финансовых целей, заключается в том, что они вспоминают о них слишком поздно, постоянно думая не о будущем богатстве, а о текущих денежных неурядицах.

Помните: *какой вы представляете свою жизнь большую часть времени, такой она и будет.* Вы неизбежно наполните свою жизнь теми материальными ценностями, которые чаще всего эмоционально визуализируете. Если вы постоянно думаете о том, как заработать больше денег и обрести финансовую независимость, перед вами неизбежно будет открываться все больше возможностей достичь желаемого.

ПУТЬ К ФИНАНСОВОМУ КРАХУ

Большинство сегодняшних американских семей не имеют сбережений или резервов наличности. Целых 70 процентов работающих американцев не имеют так называемого дискреционного дохода. Это значит, что они тратят на насущные потребности, на оплату счетов все, что зарабатывают, и ничего не остается.

Среднюю американскую семью от бездомности отделяют всего лишь два месяца. Если ее доходы хоть на какое-то время сократятся, она окажется в отчаянном положении. Она не сможет вносить текущие платежи за жилье и другие вещи, купленные в кредит.

Люди без денег подобны тем, кто давно не ел. Все помыслы голодного заняты едой. Он ни о чем другом не может думать. Точно так же люди озабочены своими финансовыми проблемами, постоянно беспокоятся из-за денег, и у них почти не остается эмоциональной и духовной энергии на другие жизненные цели.

ЧТОБЫ ВЫ НЕ ТРЕВОЖИЛИСЬ О ДЕНЬГАХ, ИХ ДОЛЖНО БЫТЬ МНОГО

Психолог Фредерик Герцберг называл деньги „предметом гигиены“. Деньги мотивируют вас до определенного предела, после достижения которого их важность в ваших глазах снижается. Это означает, что вам необходима какая-то минимальная сумма сбережений, чтобы вы могли чувствовать себя в безопасности. Если у вас денег меньше этого количества, вы все время думаете о них. Если же у вас денег больше, чем необходимо, вы можете расслабиться и думать о каких-то других, более важных вещах.

Богатые люди скажут вам, что деньги — всего лишь индикатор положения вещей. Как только вы достигаете определенного уровня финансового достатка, вы осознаете его, но перестаете

думать о нем все время. Вы рассматриваете деньги скорее как меру своего благополучия. Когда у вас достаточно денег, вы начинаете больше думать о здоровье, об укреплении отношений с окружающими и о том, как изменить к лучшему свою профессиональную жизнь. Вы больше времени проводите с семьей. При достижении определенного уровня достатка деньги перестают быть вашей главной заботой. Ваша жизнь улучшается, когда вы достигаете этого уровня.

Но пока этот уровень не достигнут, вы не можете думать ни о чем другом. Вы просыпаетесь утром с мыслью о деньгах. Вы говорите о деньгах за завтраком и беспокоитесь о них весь день. Финансовые заботы негативно отражаются на ваших отношениях с окружающими, на ваших решениях, в том числе на выборе того, что вы будете есть на обед. Это не жизнь.

Главной причиной разводов и ссор между супругами в Соединенных Штатах являются споры о деньгах. Всепожирающие денежные тревоги становятся одним из главных источников стресса, депрессии и даже самоубийств.

Вы должны дать себе твердое обещание сделать все возможное, чтобы обрести чувство финансовой безопасности и со временем достичь финансовой независимости. Главной обязанностью всякого взрослого человека является укрепление своей материальной крепости, чтобы, надежно вложив накопленные средства, никогда больше не беспокоиться о них.

ВСЕ ЭТО ДЕЛАЮТ

К счастью, на пути к финансовой независимости вы не одиноки; вы повсюду можете получить помощь — только руку протяните. Вы читали множество историй обогащения в книгах и журналах, вам наверняка известны такие примеры среди ваших знакомых. Сотни тысяч, даже миллионы людей, начав с нуля, поднялись на вершину богатства. Доступной информации о том, как можно этого достичь, вокруг вас столько, что вам не хватит и сотни жизней, чтобы успеть применить, все эти идеи на практике.

Вы можете резко *увеличить вероятность* достижения финансового успеха, применяя во всем, что вы делаете, *принцип подражания*. Этот принцип подразумевает, что *вы достигнете успеха в той пропорции, в какой снова и снова будете повторять то, что делают другие успешные люди*.

Об этой простой и очевидной формуле успеха большинство людей напрочь забывают. Они пытаются заново изобрести колесо, преуспеть в карьере или бизнесе, основательно не изучив опыт своих предшественников. Они отказываются учиться на

примере других людей.

УЧИТЕСЬ У МАСТЕРОВ

Мой друг Коп Копмайер изучал опыт преуспевающих людей на протяжении 50 лет. Он прочел более 6 тысяч книг и вывел из своих исследований 1000 принципов успеха. И самым простым из открытых им принципов был такой: „Учитесь у мастеров“.

У вас попросту нет времени с нуля постигать весь человеческий опыт самому. Если вы хотите преуспеть, то должны найти человека, который достиг того же успеха, о каком мечтаете вы, и затем учиться тому, чему учился он, делать то, что делал он, и не сходить с этого пути, пока не достигнете тех же результатов.

Не тратьте впустую дни, недели, месяцы и годы вашей жизни, пытаясь проложить свой собственный маршрут. Лучше читайте книги, слушайте аудиопрограммы и посещайте семинары, проводимые людьми, которые уже достигли финансового успеха, начав с нуля. Осваивайте те же навыки, которые привели к успеху их.

СОЗДАВАЙТЕ ЦЕННОСТИ, ЧЕМ БЫ ВЫ НИ ЗАНИМАЛИСЬ

Принцип добавленной ценности — важнейший ключ к достижению финансовой независимости. Этот принцип гласит: *всякое богатство является результатом увеличения ценности в каком-либо смысле.*

Ваша способность создавать и увеличивать ценность вашего труда, стоимость вашей компании, пользу для ваших потребителей — ключ к высоким доходам и быстрому продвижению в карьере. Чем больше ценности вы добавляете, тем более ценным работником становитесь. Денежное вознаграждение, в конечном счете, предопределяется вашей способностью приобретать новые знания и навыки и затем своевременно применять их на пользу людям.

Иначе говоря, вы всегда должны искать возможности увеличивать ценность своего вклада в общее дело. Истинным источником долговременного обогащения является постоянное стремление приносить пользу окружающим, в каком-то смысле улучшая их жизнь.

СЕМЬ СЕКРЕТОВ ОБОГАЩЕНИЯ

Есть семь прекрасных способов увеличить ценность вашего труда и приносить больше пользы обществу. Любая из этих

идей может привести к финансовой независимости. Если же вы сложите их воедино, то начнете зарабатывать больше и быстрее, чем даже смели мечтать.

РАБОТАЙТЕ БЫСТРЕЕ

Первый путь к увеличению ценности вашего труда — *работать быстрее*. Увеличивайте скорость достижения результатов, нужных окружающим. Сегодня все нетерпеливы. Потребитель, который даже не знал до сегодняшнего дня, что ему нужен ваш продукт или услуга, хочет, чтобы это было у него уже вчера. Таким образом, существует прямая корреляция между скоростью обслуживания потребителей и восприятием ценности вашего продукта или услуги в глазах этих самых потребителей. Если вы что-то делаете быстро, вас считают более компетентным в своем деле, нежели работника медлительного. Одновременно и качество вашей продукции оценивается выше. Скорость дает вам подавляющее преимущество над конкурентами почти в любой сфере деятельности.

Всякое новшество в бизнесе и в производстве ныне нацелено на сокращение времени, требуемого для достижения определенного результата, на увеличение скорости обеспечения потребителей тем, что им нужно. Любая технологическая новация имеет целью ускорить процесс работы и быстрее получить результат. Большинство из популярных ныне концепций менеджмента связаны с увеличением темпов работы и экономией времени.

Конкурентоспособность в бизнесе во все большей степени зависит от вашего умения найти способы обслужить клиентов быстрее, чем это делают другие фирмы. Любой новый рекорд скорости обслуживания становится тем рубежом, который должен преодолеть каждый участник рынка, если хочет остаться на плаву.

Все, что вам нужно, чтобы выйти на прямой путь к финансовой независимости, — это идея, как обслуживать потребителей хотя бы на 10 процентов быстрее, чем это делают конкуренты. Том Монаген, основывая свою компанию „Domino's Pizza“, руководствовался лишь простой идеей быстрее доставки пиццы. Недавно он ушел в отставку, сколотив состояние в 1,8 миллиарда долларов. Вы должны каждый день думать о том, как вам ускорить процесс обслуживания потребителей. Скорость — реальный источник прибавочной стоимости, за которую люди щедро платят.

ПОВЫШАЙТЕ КАЧЕСТВО

Второе направление увеличения ценности вашей работы —

предоставление потребителям товаров и услуг более высокого качества за ту же цену. Чтобы повысить качество, вы должны в первую очередь разобраться, что под качеством понимает потребитель, а потом искать возможности удовлетворить желания потребителей в этом смысле, не увеличивая издержек.

Многие компании недостаточно хорошо знают, что их потребители понимают под словом „качество". Качество есть то, что качеством именуется покупатель. Суть хорошего менеджмента можно выразить так: „Выясните, чего хочет потребитель, а затем дайте ему это быстрее, чем ваши конкуренты".

Качество — это не просто долговечность изделия или совершенство его конструкции. Качество означает, прежде всего, способность продукта или услуги удовлетворить конкретные потребности покупателя и вполне соответствовать тому, как потребитель намеревается использовать этот продукт или услугу. **Именно** конкретная польза, которую ищет потребитель, и то, как вы обеспечиваете эту пользу, определяют качество вашей работы в глазах покупателя.

Опросы тысяч потребителей показывают, что любая сделка купли-продажи складывается из двух частей. Во-первых, это сам продукт или услуга, а во-вторых, то, как вы этот товар представляете и продаете, ваша манера работы. Вот почему можно сказать, что „McDonalds" обеспечивает отменное качество, ведь он вполне удовлетворяет потребности покупателя в скорости, опрятности, цене. „McDonalds" не пытается конкурировать с дорогими ресторанами для гурманов. Эта компания в масштабах всей планеты предоставляет потребителям то, что им нужно — быструю еду по цене, которую они готовы платить.

Постоянно спрашивайте себя: „*Как я могу повысить качество своей работы с точки зрения реальных потребностей покупателя?*" И вот основная стратегия. Выслушивайте вопросы клиентов, их советы, даже жалобы. Наладьте с ними обратную связь, чтобы они после покупки отзывались о ваших товарах и услугах. Они сами расскажут вам, что вы можете сделать, чтобы угодить им еще больше, и это поможет вам стать на рынке тем победителем, который получает всё.

ИЩИТЕ ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧИВАТЬ ЦЕННОСТЬ СВОЕГО ТРУДА

Третий ключ к обогащению — постоянно искать возможности увеличивать пользу от всего, что вы делаете. Если вы хотите выдвинуться как работник, вы должны увеличивать ценность своей деятельности, чтобы потребитель ставил вас выше конкурентов.

Ценность продукта можно увеличивать, например, *совершенствуя* его конструкцию, чтобы им проще было пользоваться. Ценность можно увеличивать, *упрощая* принцип работы продукта. Компания „Apple Computers“ действовала одновременно в обоих направлениях. И ей удалось преобразовать рынок персональных компьютеров, упростив машины до такой степени, что теперь с ними может справиться любой непосвященный человек. Многие пользователи компьютеров „Apple“ утверждают, что никогда не читают прилагаемых инструкций. Сами компьютеры, периферийные устройства и программное обеспечение настолько просты в установке и использовании, что буквально сами себя объясняют. Улучшение конструкции и упрощение работы стали источниками огромного роста ценности компьютеров

„Apple“ и продукции многих других компаний, которые пошли тем же путем.

Что можно предпринять, чтобы каждый день наращивать ценность своей работы? Торговые агенты увеличивают ценность работы, задавая более уместные вопросы, внимательно выслушивая ответы, тщательно приспособливая свои продукты и услуги к конкретным потребностям покупателей. В результате клиенты считают таких продавцов более полезными для себя и своего бизнеса, чем их конкурентов, не уделяющих им столь пристального внимания.

БУДЬТЕ УДОБНЫМ ПАРТНЕРОМ

Четвертым направлением повышения ценности вашей деятельности является увеличение *удобства* приобретения ваших товаров или услуг и их использования. Люди готовы переплачивать за тот же товар 15-20 процентов в магазинах по соседству, чтобы не ехать через весь город в торговый центр или крупный универсам.

Ярким примером стремления банков обеспечить больше удобств для своих клиентов стали обретающие колоссальную популярность банкоматы, работающие 24 часа в сутки. Еще одним примером такого подхода к потребителям, когда обеспечение удобства ведет к увеличению объема продаж, являются предприятия быстрого питания, где еду можно купить, не выходя из машины. Быстрая доставка на дом заказанных товаров — еще один способ обойти конкурентов, облегчая жизнь потребителям.

Что вы могли бы сделать, чтобы потребителям ваших товаров и услуг было легче иметь дело с вами, чтобы им и в голову не приходило обращаться за теми же товарами к кому-то другому?

УЛУЧШАЙТЕ УРОВЕНЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Следующий ключ к повышению ценности вашего труда и, естественно, обогащению — *улучшение обслуживания потребителей*. Люди — существа эмоциональные. На них большое влияние оказывает, насколько тепло и дружелюбно вы обходитесь с ними. Отличное качество обслуживания — важный источник конкурентного преимущества на рынке.

„Nordstrom" — самая преуспевающая в Америке сеть универмагов. Если вы поговорите с любым посетителем одного из этих магазинов, он объяснит вам, что дело не в том, что другие универмаги уступают „Nordstrom" в ассортименте товаров, а в том, что нигде больше не относятся к покупателям так приветливо и доброжелательно.

Компания „Wal-Mart" начиналась когда-то с захудалого универсального магазина в Бентонвилле, штат Арканзас, а стала благодаря быстрому и доброжелательному обслуживанию покупателей крупнейшим предприятием розничной торговли в США. Когда служащие компании приближаются к пенсионному возрасту, они становятся „завывалами", то есть стоят у дверей, приглашают покупателей и благодарят их за покупки.

Сэм Уолтон основал эту компанию в 1940-х гг., имея в качестве активов лишь обанкротившийся магазин, грузовик и идею обеспечить жителей мелких городов одеждой и предметами домашнего обихода по приемлемым ценам. Непрерывно изыскивая возможности лучше, быстрее и дешевле обслуживать покупателей, он сколотил состояние в 25 миллиардов долларов.

СТАНЬТЕ НЕЗАМЕНИМЫ

Карл Сьюэл в своей книге „Покупатели на всю жизнь" рассказывает, как он создал самое успешное в США агентство по продаже автомобилей „Кадиллак". Его философия состояла в том, чтобы непрерывно искать возможности доставлять потребителям то, что им нужно. Он внимательно выслушивал пожелания и жалобы и учитывал их в своей работе.

Одним из его нововведений был постоянный запас автомобилей, на время сдаваемых автовладельцам, чтобы они не оставались „без колес", пока их собственные машины проходили в агентстве гарантийное обслуживание или ремонт. Если купленная машина в период действия гарантии нуждалась в ремонте или техническом обслуживании, работники агентства пригоняли „запасную" машину прямо к дому клиента, а его собственное авто забирали — все делалось так, чтобы не доставить потребителю

ни малейших неудобств.

После исправления какой-либо неполадки дилер гарантировал, что если та же проблема возникнет вновь, повторный ремонт будет выполнен бесплатно. Автомеханики агентства лично отвечали за каждую операцию, и если ремонт был сделан некачественно и проблема возникала вновь, они не получали денег за последующие исправления.

Список услуг, предоставляемых агентством Карла Сьюэла, продолжается во многих главах его книги. Итоговым эффектом его усилий стало то, что компания стала самым популярным дилером „Кадиллака" в регионе. Новаторская система обслуживания оказалась столь успешной, что ее ныне изучают и стараются перенять специалисты из разных стран.

А вы видите возможности настолько улучшить обслуживание потребителей в вашей сфере деятельности, чтобы обойти конкурентов? Способы улучшить обслуживание клиентов, начальства и коллег ограничены лишь масштабами вашего воображения.

СЛЕДУЙТЕ ТЕНДЕНЦИЯМ

Шестой ключ к увеличению ценности вашей работы — следить за изменениями вкусов и предпочтений потребителей и вовремя приспосабливаться к ним. Наблюдайте за настроениями разных групп клиентов — молодых и старых, богатых и не очень. Анализируйте, как эти новые веяния сказываются на покупательском спросе в разных категориях товаров и услуг.

Например, каждый год миллионы людей уходят на пенсию, а продолжительность жизни пенсионеров с каждым годом увеличивается. В результате складывается общенациональная тенденция, что все большее число людей огромное количество времени проводят дома. Все большее число людей тратят деньги на уютное обустройство жилья. Взгляните, как процветают сети магазинов для домоседов „Home Depot" и „Target Stores".

Вкусы современных молодых людей существенно отличаются от вкусов, бытовавших среди их сверстников несколько лет назад. Изменение стиля жизни и демографическая ситуация создают возможности для возникновения новых продуктов и услуг, которых раньше не существовало вообще. И все, что вам нужно, — это свежая идея, как обслужить зарождающийся рынок и за счет этого достичь финансовой независимости.

Вот пример. Пару лет назад несколько предприимчивых бизнесменов, объединившись, основали компанию „California Pizza Kitchen". Ввиду экономической рецессии 1990-91 гг. доходы многих людей сократились, вынудив их соответственно урезать рас-

ходы на питание вне дома. Из-за занятости на работе эти люди по-прежнему не имели возможности питаться дома, но и посещение дорогих ресторанов не могли себе позволить. Философия новой сети пиццерий заключалась в том, чтобы обеспечивать потребителей быстрой едой ресторанного качества, включавшей в себя с любовью приготовленные салаты, макаронные изделия и пиццу.

Эта концепция быстро обрела популярность. Начавшись с одного ресторана, очень скоро компания насчитывала 42 пиццерии. В этот момент в игру вступила компания „PepsiCo" и выкупила сеть у основателей за 17 миллионов долларов. Теперь уже этим пиццериям ничто не грозило.

Какие тенденции вы наблюдаете в среде своих потребителей? Можете ли вы предложить что-то новое и лучшее? Одно из первых правил финансового успеха — „направлять лошадь в ту сторону, в которую она скачет". Держите нос по ветру. Никогда не пытайтесь противиться тенденциям. Они как универсальные законы, и ваше дело — организовать свою работу так, чтобы гармонизировать с ними.

Клиенты сегодня требовательные, знающие свои интересы. Как вы можете реорганизовать и преобразовать свои предложения, чтобы они выглядели более привлекательными в глазах новых категорий потребителей, появляющихся сегодня?

ПРОДАВАЙТЕ ДЕШЕВЛЕ

Седьмой путь к увеличению ценности вашей деятельности и достижению богатства — *снижение цен*. Ищите возможности продавать больше товаров и услуг по меньшим ценам. „Если хотите быть в высшем *классе*, продавайте *массам* «.

Невероятный успех торговых компаний „Costco" и „Sam's Club" базируется на создании магазинов-складов, битком набитых дешевыми товарами. Объем продаж исчисляется десятками миллионов долларов. Покупатели приезжают туда из самых отдаленных уголков, стоянки запружены автомобилями покупателей до позднего вечера.

Вы могли бы предложить продукт того же качества по более низкой цене? Вы могли бы сократить расходы на доставку продукта или услуги потребителю и позволить ему сэкономить? Может быть, попробовать продавать все по обычным ценам, но предоставлять покупателям скидки за что-то купленное сверх?

СОБЕРИТЕ ВСЕ ВОЕДИНО

Вы можете увеличить свои продажи и доходы, комбинируя различные способы увеличения ценности своей работы. Попробуйте применить несколько подходов одновременно. Если вы ищете возможности ускорить процесс предоставления покупателям ваших продуктов или услуг, улучшить их качество, увеличить удобство их приобретения и использования, лучше обслуживать потребителей, следить за меняющимися тенденциями в покупательском спросе, снижать цены, вы поразитесь тому, какое невероятное количество идей и возможностей представится.

Одна новая идея, как принести больше пользы потребителям, может стать трамплином, который подбросит вас на невиданные высоты финансового успеха,

САМОДЕЛЬНЫЕ МИЛЛИОНЕРЫ

Биографии тысяч „самодельных" миллионеров зачастую похожи. Многие из них начинали путь к богатству, почти или совсем не имея денег. Большинство происходили из семей „синих воротничков" и даже из самых низов общества. Многие не окончили среднюю школу. Многие из тех, кто посещал колледж, бросили его, подобно Биллу Гейтсу и Полу Аллену.

Большинство „самодельных" миллионеров продолжают жить в тех же домах, где поселились в самом начале своей семейной жизни. Не всегда их соседи знают об их истинном богатстве. Более того, имея куда меньшее состояние, соседи могут зарабатывать ежемесячно гораздо больше их. „Самодельные" миллионеры очень отличаются от среднего человека своим подходом к времени, деньгам и жизни.

ПУТЬ К ОБОГАЩЕНИЮ

Вот простая процедура, которой вы можете следовать, чтобы достичь финансовой независимости. Этот гарантированный метод состоит из серии шагов, призванных помочь вам повысить вероятность достижения финансового успеха и обеспечить, чтобы как можно большее число факторов успеха содействовало вам в вашем стремлении разбогатеть.

Во-первых, чтобы стать финансово независимым, вы должны поставить себе такую цель. Отнеситесь к этому серьезно! Перестаньте топтаться на месте. Вы отвечаете за все, что случается с вами, поэтому если что-то произойдет, то только благодаря вам.

Если вы хотите сколотить определенное состояние в течение ближайших 10—20 лет, запишите это как свою цель. Решите, сколько денег вы хотите иметь к определенному времени.

Нельзя попасть в цель, которую не видишь перед собой.

Затем установите предельный срок достижения поставленной цели. Определите промежуточные сроки. Подумайте о том, сколько вы будете зарабатывать, сколько откладывать, сколько инвестировать каждый месяц и каждый год до достижения цели. Установите четкие критерии, чтобы иметь возможность ежемесячно отслеживать свой прогресс. Чем подробнее будет ваш план, тем более вероятно, что он осуществится.

СТРЕМИТЕСЬ К ПРЕВОСХОДСТВУ

Поставив перед собой четкую цель и составив план финансовых накоплений, задайте следующий ключевой вопрос: „В чем я должен достичь абсолютного превосходства, чтобы зарабатывать достаточно для достижения своей цели?“

Ответив на него, задайтесь целью овладеть в совершенстве нужным навыком. Вы должны быть полны решимости заплатить любую цену, предпринять любые усилия, пройти любое расстояние, чтобы стать человеком, способным зарабатывать столько денег, сколько вам нужно для достижения своей финансовой цели.

ИЗМЕНИТЕ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К БОГАТСТВУ

Самая трудная и важная часть процесса достижения финансовой независимости — изменения, которые вам нужно осуществить *внутри* себя, чтобы стать миллионером *снаружи*. Как только вы станете богачом в своих мыслях, вы подготовите почву для этого в реальной жизни. Даже если вы по какой-то причине потеряете деньги, вы будете иметь все необходимое, чтобы начать сначала. В вас будет прочно сидеть „ментальный эквивалент" обогащения, который практически гарантирует финансовый успех.

Чтобы стать миллионером в мыслях, нужно перейти от позитивного мышления к позитивному знанию. Следует не просто желать и надеяться, а абсолютно точно знать, что вы обладаете всеми необходимыми навыками и настроением, чтобы достичь финансового успеха. Такое умонастроение отнять у вас никто уже не сможет.

На протяжении всей своей жизни держите в уме долгосрочную перспективу обогащения. Сочетайте этот мысленный образ с ежеминутным сосредоточением на той работе, которую вы должны выполнять исключительно хорошо, чтобы действительно заслужить те деньги, которые хотите иметь.

НАЧИНАЙТЕ СНОВА И СНОВА

Я знаком со многими людьми, перебравшимися в Америку и Канаду из стран Африки и Ближнего Востока. Они преуспевали у себя на родине, но потеряли все в результате войн, революций, конфискаций и прибыли на Американский континент с пустыми руками. Единственным их достоянием была вера в то, что они могут все начать сначала, открыть новый бизнес и заново разбогатеть.

Многим из них пришлось заняться делом, с которым им никогда не приходилось сталкиваться прежде. Но в течение нескольких лет почти все из тех, кто был богат у себя на родине, разбогатели и здесь, на новом месте. Они сохранили и привезли с собой самое главное, что у них было, — умонастроение, установку на богатство.

ПЛАТИТЕ СНАЧАЛА СЕБЕ

Привычка к сбережениям — ключевой фактор, повышающий вероятность достижения финансовой независимости. Самая лучшая история о пользе сбережения денег рассказана в книге Классона „Богатейший человек в Вавилоне“. Главный урок, который следует извлечь из этой истории, состоит в том, что если вы хотите стать богатым, то должны всегда платить в первую очередь себе.

Откладывайте некоторую часть каждой зарплаты. Вкладывайте эти деньги осмотрительно. Почти каждый из тех, кто достиг финансовой независимости, имел привычку сберегать часть своих доходов, откладывая деньги на будущее.

Принцип сбережений гласит: *сберегая и инвестируя 10 процентов своих доходов на протяжении всей трудовой жизни, вы непременно станете миллионером.*

Среднегодовая зарплата в США на сегодняшний день составляет примерно 25 тысяч долларов. Если бы вы сберегали 10 процентов от суммы, то есть 2500 долларов в год или чуть больше 200 долларов в месяц, и вкладывали эти деньги в ценные бумаги, приносящие в среднем 10 процентов годовых, за всю трудовую жизнь ваше состояние превысило бы миллион долларов. Вы ушли бы на пенсию настоящим *богачом!*

Существует множество возможностей сбережения и инвестирования денег, позволяющих, в том числе избежать налогообложения. Сберегательные счета, как правило, растут по правилу сложного процента и за время вашей карьеры обеспечат вам финансовую независимость.

Сама привычка к сбережению денег изменит ваш характер. Вы станете более дисциплинированным. Вы обретете больший контроль над своей жизнью. Сбережение денег, а не их бездумное растрачивание сделает вас мудрым и рассудительным человеком.

НАЧНИТЕ С ТОГО МЕСТА, КОТОРОЕ ЗАНИМАЕТЕ СЕГОДНЯ

Быть может, вы полагаете, что при таком множестве «оплаченных счетов вам нечего и думать о сбережении 10 процентов доходов. Но вспомните слова, которые сказал некогда Климент Стоун: „Если вы не можете сберегать деньги, значит вы неспособны на великодушные поступки“.

Если вы действительно не можете откладывать 10 процентов доходов, откладывайте 1 процент. Заведите свинью-копилку, жестяную банку или просто складывайте деньги в ящик стола. Возвращаясь каждый вечер с работы, кладите в копилку 1/30 часть от 1 процента вашего месячного дохода.

Например, если вы зарабатываете в месяц 2 тысячи долларов, 1 процент составит 20 долларов в месяц. Тридцатая часть от 20 долларов — это 67 центов. Откладывать каждый день 67 центов способен любой. Откажитесь от лишней чашки кофе или булочки, но положите в копилку 67 центов. В конце месяца отнесите собравшиеся 20 долларов в банк и положите на специальный сберегательный счет.

Этот счет не предназначен для накопления денег на новую машину или холодильник. Это деньги для вашей финансовой независимости. Вы должны принять решение не тратить их ни при каких обстоятельствах. Считайте, что они для вас исчезли без следа.

Далее вам надо научиться комфортно жить на оставшиеся 99 процентов. Эта легкая корректировка образа жизни должна занять у вас не более месяца. После этого вы сможете сберечь 2 процента дохода и приучиться жить на 98 процентов. Еще через месяц отложите 3 процента и так далее.

Не пройдет и года, как в вашей финансовой жизни произойдут два важных события. Во-первых, вы обнаружите, что без большого напряжения и неудобств можете откладывать 10 процентов доходов и жить на оставшиеся 90 процентов.

Во-вторых, вы осознаете, что стали более ответственным во всех финансовых вопросах. Вы не разбрасываетесь деньгами, а задумываетесь обо всех своих расходах. Вы не торопитесь с покупками и во многих случаях отказываетесь от того, что покупать нет большой необходимости. Вам легче расплачиваться

по счетам, и вы начинаете погашать долги.

ПРИВЕДИТЕ В ДЕЙСТВИЕ ЗАКОН НАКОПЛЕНИЯ

Но самое поразительное даже не это. Вы приведете в действие закон накопления. Когда вы сберегаете деньги и вкладываете их с надеждой и горячим желанием, эти деньги создают вокруг себя энергетическое поле, которое притянет к вам еще больше денег.

Вы наверняка слышали поговорку «Чтобы делать деньги, нужны деньги». Это правда. Магнитная сила, создаваемая деньгами, хранящимися на вашем банковском счете, притягивает еще больше денег и еще больше возможностей для увеличения доходов и сбережений. Чем больше денег вы сберегаете, тем больше их вы притягиваете к себе, как более мощный магнит притягивает железные опилки с большего расстояния.

Вы начнете получать премии и неожиданные прибавки к зарплате, которыми будете пополнять свой специальный счет. Люди станут отдавать вам старые долги налоговая служба неожиданно сообщит, что вы переплатили налоги и вам полагается возмещение. Каждый такой случай будет проявлением законов притяжения и накопления. Сберегая эти, пусть небольшие суммы, вы начнете притягивать в свою жизнь все больше и больше денег.

ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРОЮТСЯ ТОГДА, КОГДА ВЫ БУДЕТЕ К НИМ ГОТОВЫ

Начав копить деньги, вы будете также притягивать к себе возможности разумного вложения этих денег. Один из принципов успеха гласит: *подходящая возможность появится у вас в самое подходящее время, когда вы будете к этому готовы.*

Выстраивая свою финансовую крепость, вы будете притягивать возможности вложения денег, обеспечивающие их быстрый прирост. Зачастую вам будет предоставляться возможность открыть собственное дело или найти дополнительный источник доходов, и у вас будет в наличии достаточно денег, чтобы не упустить эти шансы.

Иметь деньги в запасе — одна из самых больших радостей жизни. Люди, у которых достаточно денег на банковском счете, и у которых счета всегда под полным контролем, психологически сильно отличаются от людей без запаса денег, которым приходится тревожиться об оплате счетов в конце каждого месяца. Имея деньги, вы становитесь более позитивным и оптимистично

ным человеком. Вы создаете вокруг себя энергетическое поле, притягивающее в вашу жизнь все больше людей, больше идей, больше возможностей и ресурсов, способствующих еще более быстрому росту ваших финансовых резервов.

ОПРОВЕРГНИТЕ ЗАКОН ПАРКИНСОНА

Есть две опасные ямы, которые подстерегают вас на пути к финансовой независимости. Любая из них может подорвать ваши шансы на успех. Первая из этих опасностей объясняется так называемым законом Паркинсона, который гласит: *расходы всегда возрастают соответственно доходам.*

Чтобы достичь финансовой независимости, вы должны сознательно и регулярно опровергать этот закон. Ваши расходы могут возрастать с ростом доходов, но вы не должны позволять им увеличиваться настолько, чтобы поглощать все, что вы зарабатываете.

Вот как можно опровергнуть закон Паркинсона: когда ваши доходы возрастают, обязательно отложите на будущее половину от прироста, а вторую половину потратьте. Если вам повысили зарплату на 200 долларов, 100 долларов (или больше) сохраните, а потратьте только то, что останется. Если это войдет у вас в привычку, финансовый успех вам гарантирован.

БОГАТЕЙТЕ НЕ СПЕША

Вторая ловушка, способная саботировать ваши мечты о богатстве — стремление к быстрому обогащению. Речь идет о желании получать деньги легко, не отработав их. Японцы говорят: „Зарабатывать деньги — как копать яму в сыпучем песке; тратить деньги — как поливать песок“.

Когда речь идет о деньгах, единственное легкое дело — потратить их. Начав откладывать деньги, применяйте закон инвестирования. Этот закон говорит: *прежде чем вкладывать деньги, проведите исследование.* Расходуйте на изучение возможностей инвестирования не меньше времени, чем вы тратите на зарабатывание денег. Прежде чем вы расстанетесь с потом и кровью заработанными деньгами, как следует разберитесь, куда вы их отдадите.

Если вы за год сэкономите 2 тысячи долларов, а потом бездумно потеряете их, вложив в сомнительное предприятие, вы потеряете не только деньги, но и целый год тяжелого труда. Вы впустую растратите год своей жизни, который уже ничем не возместить.

И, наконец, еще один важнейший закон, который гарантирует

вам успех. Это закон сохранения, который гласит: *важно не сколько вы зарабатываете, а сколько у вас остается.*

Большинство людей за свою трудовую жизнь зарабатывают гигантские суммы, а, выйдя на пенсию, живут на социальное пособие или зависят от помощи родных. Они заработали деньги, но не сохранили их.

ТРИ СТОЛПА ФИНАНСОВОГО УСПЕХА

Финансовая независимость держится на трех столпах: сбережениях, инвестициях и страховании. Ваша первейшая финансовая цель — накопить сумму, достаточную, чтобы нормально прожить от двух до шести месяцев. Эти деньги следует разместить на финансовом рынке или отдать в инвестиционный фонд, где их можно легко обналичить в случае необходимости.

Вторым столпом финансовой безопасности является страхование. Вы должны застраховаться от любых несчастных случаев или непредвиденных ситуаций, которые нельзя преодолеть, просто выписав чек. Вы должны застраховать и свою жизнь, чтобы ваша семья была обеспечена, если что-то с вами случится. Вам следует иметь медицинскую страховку, застраховать автомобиль, застраховаться от пожаров, от воров и другого потенциального ущерба. Ничего не оставляйте на волю случая, когда речь идет о страховании. Слишком многие люди губят и свою жизнь, и жизнь своих родных, экономя на страховании.

Наконец, застраховавшись и приготовив „зачачку“, вы должны аккуратно инвестировать остающиеся средства в предприятия, которые вы тщательно изучили, или передать их другим успешным людям, которых вы знаете и которым доверяете.

НЕ ТЕРЯЙТЕ ДЕНЬГИ

Процесс финансового накопления должен быть поэтапным. Каждый раз, когда вы достигаете определенного уровня финансового успеха, вы должны жестко зафиксировать его и застраховаться от любых неблагоприятных событий. Заработав деньги, постарайтесь всеми силами удержать их у себя. Не теряйте деньги!

ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ В СЕБЯ

Вероятно, самое лучшее капиталовложение, которое вы можете сделать, — инвестировать деньги в себя, постоянно совершенствуя те навыки, которые, собственно, и позволяют вам зарабатывать.

Каждый год вы можете получать образование, эквивалентное университетскому, читая хотя бы в течение одного часа в день специальную литературу, прослушивая за рулем аудиопрограммы, регулярно посещая семинары и вечерние курсы.

Каждый дополнительный год самообразования повысит ваш годовой доход на 10—20, а то и более процентов. Я знаю многих людей, которые всего за год удваивали и даже утраивали свои доходы благодаря программе личного и профессионального развития.

Когда вы достигнете абсолютного превосходства в своей сфере деятельности, вам рано или поздно воздастся за это увеличением доходов. Хорошо зарабатывая и регулярно нарушая закон

Паркинсона, вы будете накапливать все больше и больше, а затем аккуратно вкладывать деньги в предприятия, которые вы знаете и которым доверяете.

Ваши накопления постоянно будут расти. Вы полностью избавитесь от долгов и наконец достигнете финансового благополучия. И тогда окружающие станут говорить, как вам повезло. Но вы-то знаете, что везение тут ни при чем.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Примите решение достичь финансовой независимости. Поставьте перед собой такую цель, разработайте план, установите сроки, и каждый день делайте что-то, чтобы приблизиться к этой цели.
2. Станьте специалистом в вопросах управления финансами. Это навык, которым вы можете овладеть в совершенстве, и который будет служить вам хорошую службу всю вашу жизнь.
3. Постоянно ищите возможности приносить больше пользы своей компании или потребителям. Сосредоточьтесь на достижении тех результатов, которые наиболее ценят окружающие и за которые они готовы платить.
4. Платите сначала себе. Сбережение некоторой доли всех ваших доходов должно войти в привычку. Откладывайте эти деньги и никогда к ним не прикасайтесь.
5. Нарушайте закон Паркинсона, сберегая хотя бы половину от всех увеличений дохода и максимально надежно и доходно инвестируя эти деньги.
6. Накопите средства, достаточные, чтобы безбедно прожить в течение 2—6 месяцев, застрахуйте свою жизнь, здоровье и материальную собственность. Не играйте в азартные игры со

- своим будущим.
7. Инвестируйте деньги в себя, повышая свою квалификацию в решении задач, за выполнение которых вам платят больше всего. Ваши навыки и способности — самый ценный капитал.

ПРИНЦИП 8 ВЫ ГЕНИЙ

Источником и ядром творческих способностей человека является его сила воображения, умение создавать зрительные образы.

РОБЕРТ КОЛЬЕ

Способность мыслить — ваш самый главный капитал. Мысли могут сделать вас богатым или бедным, счастливым или несчастным. Правильно применяя свой разум, вы можете построить для себя чудесную жизнь. Нет такой проблемы, которую вы не можете решить, нет такого препятствия, которое нельзя преодолеть, или цели, которой нельзя достичь, когда вы начинаете использовать невероятную силу своего мозга.

Каждый человек — потенциальный гений. Вы имеете возможность включить в работу куда более высокие уровни интеллекта и развить в себе куда большие творческие способности, нежели те, которыми привычно ограничиваетесь.

Согласно Тони Бьюзену, мозг человека состоит из 100 миллиардов клеток. Каждая из этих клеток взаимосвязана с 20 тысячами других клеток. Это математически эквивалентно 100 миллиардам в степени 20 тысяч (если попытаться записать такое число, то нули займут восемь страниц). Каждая из этих связей способна родить новую идею. Это означает, что возможное число различных мыслей и идей, которые могут появиться в вашем мозгу, превышает число всех атомов во Вселенной, насколько она известна ученым.

Мозг обладает огромными резервами работоспособности. Известны примеры, когда люди, потеряв в результате несчастного случая до 90 процентов мозга, успешно продолжали жить с оставшимися 10 процентами и даже успешно учиться.

СЛОВА, КОТОРЫМИ ВЫ ПОЛЬЗУЕТЕСЬ

Вы, наверное, слышали о том, что человек в среднем использует

возможности своего мозга лишь на 10 процентов. К сожалению, ситуация обстоит еще хуже. Согласно исследованию, проведенному институтом мозга при Стэнфордском университете, средний человек использует даже не 10, а только 2 процента своего потенциала. Целых 98 процентов умственных способностей в течение всей жизни остаются невостребованными. Представьте, что вы имеете на банковском счету 100 тысяч долларов, но реально можете распоряжаться только 2 тысячами. Деньги вроде бы и есть, но никакой пользы вам не приносят.

Словарный запас человека напрямую связан с его интеллектом и возможными достижениями. В английском языке насчитывается более 600 тысяч слов, но средний человек в быту использует лишь примерно 1200 слов. Около 85 процентов людей, говорящих по-английски, употребляют суммарно не более 2 тысяч слов. Не менее 95 процентов всех средств массовой информации используют лишь 4 тысячи слов из 600 тысяч доступных.

Существует прямая связь между количеством слов, которые вы знаете и употребляете, и вашим доходом, между вашим лексиконом и интеллектом. Это объясняется тем, что каждое слово является на самом деле мысленным конструктом, оно олицетворяет собой мысль. Чем больше слов вы знаете и используете, тем более сложные и точные мысли могут рождаться у вас в голове. Люди с обширным словарным запасом способны мыслить на более высоком уровне, они проницательнее и более способны к творчеству, чем люди с ограниченным словарем. Ограниченный словарный запас подразумевает узость мышления.

РАЗВИВАЙТЕ СВОЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Вы можете развить свои умственные способности и эффективность мышления, просто расширяя словарный запас. Каждое новое выученное вами слово влечет за собой возможности применения еще 10-15 слов. Чем больше слов вы знаете, тем больше слов можете выучить. Если бы вы каждый день запоминали хотя бы одно слово, за пять лет вы стали бы одним из самых умных и красноречивых членов общества.

Зачастую людей относят к разряду счастливых только потому, что они научились пользоваться своим мозгом в большей степени, чем пользуется средний человек. Они применяют свой разум и способность рассуждать как инструменты достижения успеха. В результате они принимают лучшие решения, быстрее добиваются желаемых результатов. Когда и вы научитесь в большей мере пользоваться силой своего ума, ваши достижения поразят окружающих.

Закон концентрации гласит: *на чем вы фокусируете внимание, то и возрастает в вашей жизни*. В применении к силе ума это означает: «Чем больше вы концентрируетесь на какой-то мысли, проблеме или цели, тем больше психической энергии активизируете, стимулируете и направляете на решение данной проблемы или достижение данной цели».

ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ

Закон решительности гласит: *любое четкое и конкретное решение проясняет мысли и активизирует творческие способности*. Когда вы проявляете нерешительность, когда не можете настроиться на выполнение определенной задачи, вы мечетесь из стороны в сторону, легко отвлекаетесь на посторонние вещи, теряете способность ясно мыслить.

Но когда вы принимаете твердое решение относительно какой-то цели или действия, направленного на преодоление препятствия, сомнения и замешательство исчезают. Ваш ум проясняется. Вы ощущаете прилив энергии и чувствуете себя хозяином положения.

САМАЯ МОЩНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УМА

Ранее мы говорили об отношениях между сознанием и подсознанием. Сознание *приказывает*, а подсознание *повинуется*. Сознание анализирует доступную информацию, сравнивает ее с имеющимся опытом, а затем решает, что делать. Подсознание воспринимает решения-команды, даваемые сознанием, и начинает работу по реализации поставленных целей.

Однако самой мощной частью разума является *надсознание*. Это источник всякого вдохновения, воображения, интуиции, догадок, озарений и т. д. Надсознание практически всемогуще, поскольку если его должным образом запрограммировать и направлять, оно может осуществить все ваши желания.

Существование надсознания известно людям уже много веков. Ралф Уолдо Эмерсон называл его „сверхдушой“, писатель Ю. С. Андерсон — „универсальным подсознанием“, а психоаналитик Карл Юнг — „сверхсознанием“. Юнг полагал, что в сверхсознании заключена мудрость веков, доступная каждому, кто научился пользоваться ею. Наполеон Хилл называл надсознание „бесконечным интеллектом“. В ходе своих исследований он обнаружил, что каждый богатый американец разбогател, когда научился обращаться с надсознанием.

Любой прорыв в науке и технике, каждое великое произведение изобразительного искусства, музыки, литературы, каждая

вспышка гениальности, оставляющая неизгладимый след в истории человечества, являются результатом действия надсознания.

ЗАКОН НАДСОЗНАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Закон надсознательной деятельности, может быть, самый важный из всех факторов успеха. Он гласит: *любая мысль, любой план, любая идея или цель, надолго поселившиеся в сознании, могут быть материализованы с помощью надсознания.*

Только представьте! Вы можете иметь в жизни все, что захотите, если постоянно думаете об этом, визуализируете, вкладывая максимум эмоций, повторяете про себя снова и снова. Это целиком в вашей власти. Настоящим экзаменом достижимости чего-либо является ваша способность постоянно думать об этом.

СЕМЬ СВОЙСТВ НАДСОЗНАНИЯ

Надсознание обладает семью основными свойствами. Сравнивая описываемые ниже проявления подсознания со своим жизненным опытом, вы сможете увидеть, в какие моменты вашего прошлого оно сыграло СБОУЮ роль.

Мотивация движения к цели

Когда бы абсолютно четко представляете себе, чего хотите, вы переживаете нескончаемый прилив энергии и мотивации, толкающей вас вперед.

Надсознание, по сути, является источником „свободной энергии". Когда вас возбуждает какая-то жизненная цель, вы черпаете силы из этого источника, словно подключаетесь к всемирной электрической розетке. Вы способны работать дольше и напряженнее, не уставая. Снижается потребность во сне. Вы ощущаете прилив радости и думаете, что вам все по плечу. Вы меньше устаете и реже болеете. Иными словами, переживаете своего рода психологический кайф.

Чем больше вы записываете и переписываете свои цели и предпринимаете конкретные действия для их достижения, тем более сильную мотивацию вы ощущаете, и тем больше этой свободной энергии поступает к вам. Когда вы представляете свою цель достигнутой и наяву переживаете те ощущения радости и удовлетворения, которыми сопровождается успех, вы наполняетесь все большим позитивизмом и энтузиазмом и действуете как нельзя лучше.

Сила позитивных установок

Надсознание активизируется с помощью ясных команд,

подаваемых в форме позитивных установок подсознанию. Когда вы снова и снова мысленно повторяете свою цель, констатируете ее как свершившийся факт, вы включаете в работу не только подсознание, но и надсознание. Когда вы визуализируете свои цели точно такими, какими хотите видеть их наяву, вы активизируете и стимулируете надсознание, которое начинает работать над осуществлением этих целей.

Визуализация должна обладать четырьмя основными качествами, чтобы максимально активизировать надсознание. Образы должны быть *яркими, продолжительными, интенсивными и часто повторяющимися*.

Яркость образа подразумевает, насколько ясно вы видите свою цель мысленным взором. Существует прямая связь между четкостью, яркостью образа и скоростью его воплощения в жизнь.

Когда вы только начинаете визуализировать, цель первое время видится расплывчато и туманно. Но чем больше вы практикуетесь, тем яснее становится ее образ. Чем четче вы *видите* цель, тем сильнее ваша мотивация и концентрация и тем быстрее эта цель станет реальным фактом.

Второе качество визуализации — ее *продолжительность*, то есть сколько долго вы удерживаете желанный образ перед мысленным взором. Чем *дольше* вы рассматриваете эту мысленную картину, тем глубже она проникает в ваше подсознание и тем быстрее надсознание примет ее как руководство к действию.

Третье качество, *интенсивность*, означает то количество эмоций, которые вы вкладываете в свой зрительный образ. Чем желаннее для вас цель, которую вы визуализируете, тем быстрее вы побудите надсознание начать работу над достижением этой цели.

Важным качеством визуализации является и то, как *часто* вы думаете о своей цели и зрительно представляете ее на протяжении дня. Когда вы действительно чего-то хотите, вы ловите себя на том, что думаете о желанной цели постоянно. Чем чаще вы представляете свою цель как уже достигнутую, тем эффективнее работает надсознание и тем быстрее ваша мечта станет явью.

Чем больше вы визуализируете, тем сильнее программируете подсознание, чтобы оно взяло на себя управление вашими мыслями и чувствами. Очень скоро все ваши мысли, слова и поступки начнут выстраиваться в полном соответствии с теми мысленными образами, которые вы удерживаете внутри. Ваш внешний мир во все большей степени будет являться зеркальным отражением мира внутреннего.

Решение любой проблемы

Надсознание автоматически решит любую проблему, которая возникнет на вашем пути к цели, пока эта цель *ясна*. Кроме того, надсознание преподает ценные жизненные уроки, которые вам очень пригодятся в процессе достижения поставленных целей.

Когда вы ставите перед собой новую цель, ваша жизнь неожиданно делает крутой поворот. Многие люди, желающие разбогатеть, через какое-то время оказываются банкротами или их увольняют. Впоследствии они находят новую работу или открывают новое предприятие и в новых условиях зарабатывают гораздо больше, чем зарабатывали раньше. Задним умом они понимают, что никогда не достигли бы финансового успеха, если бы продолжали работать на прежнем месте.

Большинство преуспевающих американцев в ходе опросов признаются, что величайшего успеха в своей жизни они достигли после неожиданной потери работы или краха в бизнесе. В результате они были вынуждены принимать новые решения и действовать иначе. Эти люди меняли какие-то стороны своей жизни и становились тем самым на новый путь. Лишь тогда они достигали целей, которые ставили перед собой.

Большинство людей добиваются наибольших успехов неожиданным и непредсказуемым образом, начиная делать что-то по-иному: выпуская другие продукты, оказывая другие услуги или полностью меняя сферу деятельности. Но пока их конечная цель — финансовая независимость — абсолютно ясна, надсознание бросает их из одного испытания в другое, попутно решая все проблемы, встающие на их пути.

Точный ответ, который вам нужен

Надсознание даст вам точные ответы на все ваши насущные вопросы в самое подходящее время. Когда такой ответ приходит, относитесь к нему как к очень скоропортящемуся продукту. Начинайте действовать на его основе немедленно, даже если вы получаете его среди ночи.

Например, вам внезапно пришло в голову позвонить человеку, с которым вы давно не виделись. Когда вы звоните ему, в процессе беседы выясняется, что этот человек обладает бесценной для вас информацией, которой в данный момент вам как раз не хватает, чтобы сделать следующий шаг на пути к успеху.

Если вы способны достаточно четко визуализировать нужного вам человека, очень вероятно, что он позвонит вам. Сколько раз с вами случилось, что как только вы подумаете о каком-то человеке, через пару минут этот человек — легкий на помине — звонит вам? Это пример надсознания в действии.

Два условия оптимального функционирования. Надсознание работает с максимальной эффективностью при соблюдении двух условий. Вы должны соблюдать эти условия, какого бы рода цель или проблема ни стояла перед вами.

Первое условие обеспечивается, когда вы предельно концентрируетесь на решении данной проблемы или достижении выбранной цели. Второе условие выполняется, когда ваши мысли полностью отвлекаются на что-то другое. Далее в этой главе мы поговорим о некоторых приемах активизации надсознания с помощью этих двух подходов.

Предварительное программирование

Шестым свойством надсознания является возможность его предварительного программирования. Таким образом, вы активизируете его через подсознание. Сознание дает инструкцию подсознанию, оттуда сигнал поступает надсознанию, и надсознание начинает действовать на основе команды в самое подходящее время и нужным для вас образом.

Например, вы можете заранее запрограммировать свой разум проснуться в назначенное время, в любых обстоятельствах, в любом месте, сколько бы часовых поясов вы ни пересекли накануне на самолете. Вам больше не нужен будильник. Если вы хотите проснуться в 6. 30, вы проснетесь именно в это время, даже если в помещении нет и проблеска света.

С помощью надсознания вы можете отыскивать свободные места для парковки на забитой машинами улице или стоянке. Я по всему миру встречаю людей, которым не составляет труда найти место для парковки, куда бы они ни приехали. Вы тоже можете научиться этому, если будете заранее визуализировать свободные места в пункте назначения. Даже если это предварительное программирование длится несколько секунд, почти в каждом случае вы найдете место для того, чтобы поставить машину.

Вы можете предварительно запрограммировать разум на поиск ответа на какой-то вопрос или решения какой-то проблемы. Вы четко формулируете проблему в форме вопроса и перед сном, препоручаете поиск ответа надсознанию. Наутро, когда вы просыпаетесь, точный ответ приходит вам в голову или открывается в иной форме. Иногда он приходит в виде внезапного озарения, иногда проскальзывает в словах супруги, иногда поступает от человека, который звонит вам с утра пораньше. Бывает, что вы обнаруживаете ответ в утренней газете.

Не забывайте пользоваться предварительным программированием при каждой возможности. Вечером, ложась спать, объясните проблему или цель надсознанию и *попросите* его найти решение.

Потом просто забудьте об этом, и решение придет само собой.

Нужные слова и поступки

Может быть, самым важным качеством надсознания является его способность приводить все ваши слова и поступки в соответствие с самовосприятием и вашими главными целями.

Надсознание будет руководить вами, чтобы вы находили нужные слова и поступки в нужное время, и не даст вам говорить или делать то, что может впоследствии обернуться против вас.

Надсознание работает наилучшим образом, когда вы находитесь в состоянии спокойного и уверенного ожидания лучшего. Чем больше вы расслаблены, чем больше доверяете себе и принимаете как должное, что все обернется в вашу пользу, тем быстрее будет работать надсознание над осуществлением всего того, чего вы хотите получить от жизни.

Вы уже, наверное, поняли, что надсознание представляет собой истинный силовой центр, приводящий в действие закон притяжения. Постоянно повторяя и визуализируя свои цели в состоянии спокойного и уверенного ожидания с максимальным привлечением положительных эмоций, вы стимулируете силу притяжения, и жизнь начинает наполняться людьми, событиями, идеями и ресурсами, необходимыми для достижения ваших целей. Когда вы высвободите силу своего надсознания, за пару лет вы достигнете большего, чем большинство людей — за всю свою жизнь. Вы откроете чудодейственные способности, о существовании которых даже не догадывались.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ПРО ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ

Здравомыслие является ключевым фактором успеха. Вы можете максимально развить в себе этот здравый смысл, постоянно сравнивая реальные результаты своих действий с тем, чего ожидали достичь. Подобный регулярный анализ своей деятельности преподает вам ценные уроки, которые помогут в будущем действовать эффективнее и успешнее.

Здравый смысл часто определяют как способность распознавать в новых ситуациях ход событий, известный вам по прошлому опыту. Набираясь знаний и практикуясь в выбранной сфере деятельности, вы будете запоминать различные схемы развития ситуаций на уровне подсознания и скоро сможете быстро и правильно принимать решения даже в условиях нехватки информации. Вы сможете выявлять знакомые черты в незнакомых ситуациях и предпринимать соответствующие меры, заполняя пробелы в информации соображениями здравого смысла.

Надсознание играет бесценную роль в развитии здравого смысла. Оно помогает вам увидеть ситуацию во всей ее полноте и интуитивно понять, что вам лучше всего сделать или сказать в данный момент.

ДОВЕРЯЙТЕ СВОИМ ИНСТИНКТАМ

Люди достигают величия, когда приучаются прислушиваться к своему внутреннему голосу и доверять интуиции. Вы достигнете необыкновенных успехов, когда начнете сочетать знания, подсознательную память о прошлых переживаниях и надсознательно трансформировать совокупность имеющихся знаний и опыта в новые идеи.

Существует два основных способа заставить надсознание работать на вас: активный и пассивный. Следует применять оба подхода.

МОЗГОВАЯ АТАКА

Вероятно, самым сильнодействующим активным способом стимулировать надсознание, обеспечивать мощный приток новых идей является регулярная практика мозговых атак.

С помощью этой техники творческого мышления достигли успеха больше людей, чем с помощью какой-либо другой из известных методик. Она настолько эффективна, что, только начав пользоваться ею, вы почувствуете такое ускорение в своем движении вперед, словно нажали до отказа педаль акселератора жизни. Каждому из тех, кто когда-либо проводил мозговые атаки, доводилось изумляться, какое великое множество отличных идей он способен генерировать в процессе решения проблем и достижения целей.

Техника мозговой атаки довольно проста, и это отчасти объясняет тот факт, что она очень эффективна. Ею легко пользоваться. Возьмите чистый лист бумаги и сверху запишите свою цель или проблему в виде *вопроса*. Вопрос должен быть как можно более четким и конкретным, чтобы разум мог сосредоточиться на отыскании практических ответов.

Например, если вы в настоящее время зарабатываете 40 тысяч долларов в год и хотите увеличить свой доход на 25 процентов в течение 12 месяцев, вопрос может быть таким: „Как я могу увеличить свой доход на 25 процентов в ближайшие 12 месяцев?“

Еще лучше задать себе такой вопрос: „Что я могу сделать, чтобы в течение следующих 12 месяцев заработать 50 тысяч долларов?“ Такая формулировка вопроса расширяет диапазон

ответов, включая в себя как возможности увеличения дохода на вашем нынешнем месте работы, так и любые другие действия, какие вы только можете придумать.

Выбор вопроса во многом предопределяет качество ответов, которые вы получите. Чем лучше сформулирован вопрос, тем полезнее будут ответы.

Записав вопрос, придумайте не менее 20 ответов на него. Это очень важно — как минимум двадцать. Порой именно двадцатый ответ оказывается самым лучшим, открывая вам то, что вы ищете.

Когда вы начнете писать, первые три - пять ответов вы напишете относительно быстро. Это будут такие простые идеи, как „работать упорнее“, „работать дольше“, „подучиться“ и т. п.

Придумать следующие пять ответов будет уже сложнее. А последняя десятка станет самым трудным делом. Но вы должны проявить упорство и все-таки заставить себя написать не менее 20 ответов.

Однажды ко мне на семинар записался предприниматель, безуспешно решавший одну из своих проблем полгода. Если он не найдет решение в ближайшее время, сказал он, то неминуемо разорится. К огромному его удивлению и радости двадцатый ответ, который он придумал в ходе мозговой атаки, оказался идеальным решением его проблемы. Позже он сообщил мне, что все прошло как по маслу, и бизнес ему удалось сохранить.

Придумав 20 ответов, внимательно пересмотрите их, а затем выберите хотя бы одну идею, которую вы *немедленно* внедрите. Это критически важный момент процесса. Чем быстрее вы будете применять на практике каждую свою идею, тем больше идей, способствующих решению проблемы или достижению цели, вы успеете перепробовать. Чем больше идей вы генерируете и испытываете на деле, тем выше вероятность, что вы все-таки сделаете нужный шаг в нужное время. Вы поймаете то, что другие люди зовут удачей.

СТАНЬТЕ ГЕНЕРАТОРОМ ИДЕЙ

Если вы предпринимаете мозговые атаки 5 дней в неделю, генерируя каждый день по 20 идей, за неделю это составит 100 идей. За 50 недель вы выработаете 5 тысяч новых идей — и это без учета выходных и отпуска.

Если вы внедрите хотя бы одну из 20 новых идей каждый день, за год это составит 250 новых идей. Если учесть, что средний человек придумывает в год лишь три-четыре новые идеи и, как правило, ничего не предпринимает на их основе, это даст вам колоссальное преимущество перед окружающими. Ваш разум будет

непрерывно озаряться свежими мыслями. Вы будете дни напролет открывать вокруг себя все новые благоприятные возможности.

Идеи — это ключи к будущему. Они играют роль ступенек на вашем пути к каждой из целей. Именно они помогают преодолевать препятствия. Идеи являются инструментами решения проблем. В них вы найдете все основные компоненты успеха.

Если вы начинаете утро с мозговой атаки, вы заряжаете свой ум на весь грядущий день. Вокруг вас будут открываться новые потенциальные возможности. Окружающие удивятся тому, как быстро вы придумываете новые пути к своим целям и предлагаете свежие идеи для решения застарелых проблем. И чем прочнее будет ваша репутация человека творческого и прогрессивного, тем больше возможностей применения новых приемов мышления будет возникать перед вами.

ВНЕДРЯЙТЕ СВОИ ИДЕИ В ЖИЗНЬ

На любую новую идею, в том числе и на идею проведения мозговой атаки, люди реагируют двояко. Одни — таких большинство, — слыша новые идеи, согласно кивают, а потом отправляются домой и ничего не предпринимают. А творческое меньшинство, лучшие 10 процентов профессионалов, к которым относитесь и вы, узнав о технике мозговой атаки, сразу начинают действовать.

Важно, чтобы в процессе построения будущего у вас выработалась привычка действовать быстро на основе каждой новой идеи. Есть прямая связь между быстротой вашей реакции на идею и вероятностью того, что какая-либо реакция вообще будет иметь место. Мир полон хороших идей, но лишь немногие люди хватаются за них и пытаются внедрить. Если у вас есть хорошая идея, но вы не действуете, не удивляйтесь тому, что в вашей жизни ничего не меняется.

По некоторым оценкам, среднестатистическому человеку за год приходят в голову три-четыре свежие идеи, обычно когда он едет на работу или возвращается домой. Каждая из них могла бы сделать его миллионером, если бы он ее реализовал. Сколько раз вам приходили в голову идеи о разработке новых продуктов или услуг, но вы ничего не предпринимали, а через пару лет узнавали, что на этой же идее кто-то другой сколотил миллионное состояние? Единственное различие между вами и тем счастливым заключается в том, что вы эту идею проигнорировали, а он воспринял ее и сразу же решил испытать на практике. Как говорят хоккеисты, „если не забиваешь ты, забивают тебе“.

ПОВЕРЬТЕ В СПОСОБНОСТИ СВОЕГО РАЗУМА

Не надо недооценивать себя! Сам факт, что вам в голову пришла идея, подразумевает, что у вас есть возможности реализовать её. В силу законов притяжения и надсознательной деятельности, вы будете притягивать в свою жизнь все, что вам требуется для воплощения идеи или достижения цели. Важно только, чтобы цель и план ее реализации были четко сформулированы и чтобы вы достаточно сильно желали достичь этой цели.

Мозговая атака активизирует ретикулярную формацию и повышает вашу чувствительность к происходящему вокруг. Вы начинаете замечать тонкие взаимосвязи между разными людьми, событиями и фактами. Устойчивый приток свежих идей обеспечит вас необходимыми ответами, и решениями, которые помогут вам быстрее двигаться в направлении поставленной цели.

МАКСИМАЛЬНАЯ СТИМУЛЯЦИЯ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

Надсознание стимулируется тремя основными факторами. Вот они: 1) горячо желаемые цели, 2) насущные проблемы, 3) хорошо сформулированные вопросы. Для максимального раскрытия творческих способностей вы должны постоянно использовать все эти три стимула.

Цели, поддерживаемые жгучим желанием, энтузиазмом и возбуждением, активизируют надсознание и обостряют понимание доступных вам возможностей.

Насущные *проблемы*, которые вы очень хотите разрешить, сопровождаемые регулирующими мозговыми атаками, стимулируют ваши творческие способности и побуждают действовать.

И, наконец, правильно сформулированные *вопросы*, которые заставляют вас задуматься, являются мощным средством стимуляции свежих идей и помогают вам открыть новые направления практической деятельности.

СТАНЬТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ „РЕШАТЕЛЕМ ПРОБЛЕМ“

Во время выступлений я иногда заявляю аудитории, состоящей зачастую из нескольких сотен или даже тысяч человек, что точно знаю, чем каждый из них зарабатывает на жизнь.

Я вижу на лицах недоверчивые улыбки и представляю, как они думают: „Откуда он может знать, чем я занимаюсь?“ Но ответ прост. Я объясняю: „Как бы ни называлась ваша работа, ваша истинная деятельность заключается в *решении проблем*. Именно этим вы занимаетесь изо дня в день. Где нет проблем,

которые нужно решать, там нет и рабочих мест. Чем больше, труднее, сложнее, обширнее проблемы, которые вы преодолеваете, тем больше у вас возможностей хорошо зарабатывать и быстрее продвигаться по службе".

Самые высокооплачиваемые работники в любой отрасли экономики — это самые лучшие „решатели проблем". И запомните: *недостигнутая* цель — это попросту пока еще *нерешенная* проблема. Ваша задача — найти возможности обойти препятствия — сверху, снизу, сбоку, — оказавшиеся у вас на пути. Ваше умение решать проблемы предопределяет качество всей вашей жизни, как личной, так и профессиональной.

РЕШАЙТЕ СВОИ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМАТИЧЕСКИ

Систематический метод решения проблем при регулярном его применении активизирует надсознание. Этот простой и надежный, состоящий из семи этапов, метод позволяет вам в гораздо большей степени использовать умственные способности, а не просто биться головой о стену, как это делают большинство людей, сталкивающихся с затруднениями.

Систематический подход к решению проблем является отличительным качеством настоящего гения в своей сфере деятельности. Многочисленные опросы и исследования показывают, что *гении* применяют особую методологию оценки и решения проблемы. Когда вы возьмете на вооружение их метод, вы сами станете гением.

Помимо всего прочего, организованный подход к любой проблеме позволяет вам привлечь к ее решению максимум возможностей разума. Систематический метод активизирует надсознание, и оно начинает снабжать вас идеями, в которых вы так нуждаетесь.

ПОДСТУПАЙТЕ К ПРОБЛЕМЕ СУВЕРЕННОСТЬЮ

Первый этап систематического решения проблемы — подойти к ней со спокойной уверенностью, что существует логичное действенное решение, которое только и ждет, когда вы его найдете. Такой подход расслабляет, успокаивает нервы и помогает вам рассмотреть самые разные пути решения проблемы. Вы должны с самого начала исходить из того, что каждая проблема содержит в себе зачатки своего решения. Решение — это обратная сторона проблемы.

Ориентируйтесь на решение, а не на проблему. Думайте о том, что можно *сделать*, а не кто виноват. Когда вы постоянно думаете и говорите на языке решений, ваши реакции становятся более спокойными, оптимистичными и творческими.

ИЗМЕНИТЕ СВОЙ ЛЕКСИКОН

Второй этап — взглянуть на проблему как на *вызов* или, еще лучше, *благоприятную возможность*. Выбор терминов здесь очень важен. Слова способны порождать эмоции, позитивные или негативные. Тот или иной выбор слов, описывающих проблему, может повышать или снижать кровяное давление, увеличивать или уменьшать частоту пульса и дыхания. Слова могут вызывать радость или раздражение.

Само слово „проблема” — негативное. Оно вызывает напряжение и беспокойство. Вспомните, что вы чувствуете, когда кто-то звонит вам по телефону и полным волнения голосом говорит: „У нас возникла настоящая проблема!” Вы сразу же испытываете тревогу и стресс. Но если вы воспринимаете каждое затруднение как *вызов* или *благоприятную возможность*, то реагируете со спокойствием и четкостью.

ВЕЛИКАЯ ТАЙНА УСПЕХА

Наполеон Хилл, посвятивший 22 года изучению биографий преуспевающих людей, пытаясь разгадать секреты их успеха, обнаружил, что каждый из них рано или поздно приходил к такому выводу: *в каждом препятствии, в каждой неприятности содержится зачатки равной по величине или еще большей пользы*. Вам нужно смотреть на любое затруднение как на вызов, ниспосланный вам, чтобы сделать вас умнее и лучше, а потом пытаться найти в нем какую-то пользу для себя. И во всех случаях вы наверняка эту пользу отыщете.

ГЛАВНОЕ - ЧЕТКОСТЬ

Третий этап систематического решения проблемы — дать четкое определение существующему затруднению или вызову. Спросите себя: „В чем *конкретно* состоит моя проблема?” Запишите свой ответ. Четко обозначенная проблема уже наполовину решена, так же как точный диагноз — это половина лечения.

Определив свою проблему, спросите себя: „Что *еще* является препятствием?” Не забывайте, что правильно сформулированные вопросы — мощные стимуляторы творчества. Чем больше вы найдете разных формулировок для своей проблемы, тем больше идей и решений сможете выработать для ее решения. Остерегайтесь проблем, допускающих только одно определение.

Если объем продаж вашей фирмы падает, вы можете определить проблему самым простым образом: „Объем продаж снижается”. Попробуйте определить ее другими словами. Вы може-

те сказать, например, так: „Объем продаж не столь высок, как хотелось бы". Или так: „Нам не удастся продать столько товаров или услуг, сколько мы хотели".

Новые определения открывают иные подходы к решению проблемы. Вы можете сформулировать проблему так: „Наши конкуренты продают больше товаров и услуг, чем мы", или „Наши торговые агенты не заключают достаточного количества сделок, чтобы обеспечить запланированный объем продаж", или „Наши потребители покупают больше товаров у наших конкурентов, чем у нас".

Чем больше способов определения проблемы вы находите, тем более достижимым становится решение. Каждое новое определение проблемы или цели ведет вас в новом, и зачастую более полезном, направлении.

ВЫЯВИТЕ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ

Четвертый этап систематического решения проблемы — выявить все причины возникновения проблемы. Ищите причины как внешние, очевидные, так и скрытые. Проверяйте свои гипотезы. Спрашивайте себя: «Что, если весь мой подход к существующей ситуации в корне *ошибочен*?" Если вы делали до сих пор нечто совершенно противоположное тому, что должны были делать, что вам нужно изменить в своей работе?

В корне всех неудач лежат ошибочные предпосылки. Может быть, вы неосознанно исходили из неверных посылок относительно вашего продукта, услуги, рынка, конкурентов или потребителей? Всякие действительно научные исследования базируются на всесторонней проверке гипотез и предположений. Каковы ваши гипотезы и предположения? Как вы могли бы проверить их?

ОТЫЩИТЕ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ

Пятый этап систематического метода состоит в том, чтобы выявить все возможные решения проблемы. Запишите наиболее очевидные решения, а потом отыщите какие-то не столь явные. Подбирайте решения, противоположные очевидным. Иногда наилучшее решение — вообще ничего не предпринимать. Чем больше решений вы выработаете на основе точного определения проблемы и ее причин, тем выше вероятность, что вы найдете-таки идеальное решение или некоторую комбинацию решений.

ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ

Шестой этап — сделать выбор среди различных возможных решений. Любое решение обычно лучше, чем отсутствие решений. Четкое и недвусмысленное решение, каким бы оно ни было, стимулирует творческие идеи и активизирует надсознание. Будьте готовы принять твердое решение, а потом столь же твердо изменить его или модифицировать в случае поступления новой информации.

ОПРЕДЕЛИТЕ, КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ

Седьмой этап систематического решения проблемы — взять на себя полную ответственность за осуществление выбранного решения или переложить эту ответственность на кого-то другого. После этого начинайте действовать. Приступайте как можно быстрее. Не откладывайте.

Просто поразительно, насколько меняется жизнь тех, кто, пройдя весь процесс принятия решений, *немедленно* приступает к практическому преодолению проблемы или достижению цели.

Помните: успеха добиваются не те, кто всегда принимает правильные решения, а те, кто *делает* свои решения правильными.

Осуществляя принятое решение, предпринимая определенные действия, вы сразу начнете получать ту или иную отдачу. По ней вы сможете судить, где вы сбились с пути, и какие коррективы нужно внести. Выравнивая курс и предпринимая новые действия, вы получаете все больше обратной информации, из которой можно извлечь уроки. Вы становитесь умнее и компетентнее и благодаря этому приближаетесь к своей цели все быстрее.

РАЗБУДИТЕ ДРЕМЛЮЩЕГО ВНУТРИ ВАС ГЕНИЯ

Два *активных* метода решения проблемы — мозговая атака и систематический подход — позволят вам достигать поставленных целей быстрее, чем вы, может быть, даже мечтали. Кроме этого, есть еще несколько *пассивных* приемов, которые можно применять к решению проблем и достижению целей. Они позволят вам использовать глубинные слои своего разума.

Закон релаксации гласит: *в работе ума усилия вредны*. Это значит, что чем более вы расслабляетесь и препоручаете решение проблем надсознанию, тем быстрее оно находит требуемый ответ.

Есть несколько пассивных методов активизации надсознания. Для начала попробуйте такой простой способ расслабле-

ния ума, как *мечтания*. В этом спокойном состоянии сна наяву очень часто приходят ценные мысли. При этом вы можете слушать классическую музыку, гулять на природе или просто сидеть, занимаясь самосозерцанием, открывая свой разум интуитивным идеям, которые помогут вам сберечь тысячи долларов и годы тяжелого труда.

ОСТАВАЙТЕСЬ НАЕДИНЕ С СОБОЙ

Может быть, самым лучшим пассивным методом стимуляции творческого мышления является пребывание в *одиночестве*. Найдите место, где вы сможете спокойно посидеть, и где вам никто не помешает. Устройтесь поудобнее, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы расслабиться и сосредоточиться на себе. Решите для себя просидеть без движения в молчании и одиночестве от 30 до 60 минут. Не вставайте, не пейте кофе, не курите, даже музыку не включайте. Просто сидите совершенно неподвижно и ждите, когда с вами заговорит голос вдохновения.

Когда вам совершенно ясно, чего вы хотите, надсознание само включится и начнет снабжать вас идеями. Если же перед тем, как остаться в одиночестве, вы используете метод мозговой атаки, это приведет ваш разум в состояние повышенной готовности. Вы сфокусируете сознание на поиске решения. Потом за работу берется надсознание. Пока вы сидите и ждете ответа, вы с большой вероятностью услышите идею, которая перевернет всю вашу жизнь.

КЛЮЧ К БУДУЩЕМУ

Высвобождая мощь своего разума, вы обретаете ключ к построению счастливого будущего. Вы гений в *потенциале*. Внутри вас есть все, что вам нужно, чтобы достичь любой поставленной цели. Самый тот факт, что вы можете записать цель и визуализировать ее, означает, что она достижима. Вопрос лишь в том: насколько страстно вы желаете достичь ее и готовы ли заранее заплатить должную цену? Ответить на эти вопросы можете только вы сами.

Когда вы начинаете генерировать равномерный поток идей, способствующих достижению цели, вы двигаетесь в направлении цели быстрее, чем когда-либо прежде. И со стороны кажется, что на вас свалилась какая-то неслыханная удача, хотя удача здесь совершенно ни при чем.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Ежедневно читайте и пополняйте свой словарный запас. Чем больше слов вы знаете, тем яснее мыслите и тем лучшие решения принимаете.
2. Проводите мозговые атаки по каждой проблеме или цели. Запишите проблему или цель в виде вопроса и придумайте 20 ответов на этот вопрос. Немедленно принимайте меры по реализации хотя бы одного из ответов.
3. Ищите в каждой проблеме или затруднении пользу, равную или превышающую ее видимый вред. Найти ее всегда можно.
4. Подходите к решению каждой проблемы систематически и логически. Определите все причины проблемы, все возможные решения, а потом начинайте действовать.
5. Станьте человеком, ориентированным на решения, всегда думающим и говорящим о том, что можно сделать, чтобы преодолеть препятствие или достичь цели.
6. Никогда не сомневайтесь в своей способности решить любую проблему и преодолеть любое препятствие на пути к цели.
7. Регулярно „подкармливайте" надсознание четко сформулированными целями, ожиданием лучшего, периодами одиночества и релаксации, позитивными установками. Ваше надсознание — величайшая сила.

10

ПРИНЦИП 9 ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ

*Я добился успеха, каждый день упорно
занимаясь насущными делами.*

Джонни КАРСОН

Люди называют вас *удачливым*, когда вы достигаете успеха быстрее и легче других. Но все, что случается, происходит по закону вероятности. Успешные люди всегда совершают поступки, большие или малые, повышающие вероятность достижения поставленной цели. Они относят свой успех на счет своих личных качеств и особенно готовности трудиться упорнее, чем другие. Те же, кто не достигает успеха, приписывают это невезению и обвиняют в этом других людей и стечение обстоятельств.

Главнейшим принципом успеха является ваша способность добиваться таких результатов, за которые окружающие готовы платить вам, продвигать вас на самые вершины вашей сферы деятельности, открывать перед вами все двери.

ВАШЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ДОСТИГНУТЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

Вот принцип результатов: *получаемое вознаграждение всегда эквивалентно по качеству, количеству и времени результатам, которых вы достигаете во благо других людей.*

Каждый человек эгоистичен в том смысле, что настроен на внутреннюю радиостанцию под названием «Что мне за это будет?» Это хотят знать все. Мы оцениваем окружающих с той точки зрения, как они могут нам помочь — в финансовом, материальном, эмоциональном, интеллектуальном или политическом плане — получить то, что нам нужно. Мы больше всего уважаем и вознаграждаем тех, кто способен реально помочь нам достичь желательных результатов.

ВКЛАД, КОТОРЫЙ ВЫ ВНОСИТЕ

Принцип вклада тесно связан с принципом результатов. Он гласит: „Ваше финансовое вознаграждение в жизни всегда будет прямо пропорционально ценности вашего вклада, причем эта ценность определяется окружающими“.

В условиях рыночной экономики потребитель — король. Именно он определяет цены на все товары и услуги своей готовностью платить за них. Своими покупками потребитель финансирует все зарплаты и комиссионные. Каждый человек работает на потребителя. Известно такое высказывание Сэма Уолтона: „У нас у всех один босс — потребитель, и он может уволить нас в любой момент, решив покупать в другом месте“.

Размер заработной платы устанавливают не руководители предприятий — они лишь исполняют волю рынка. Предприятия создают и удерживают своего потребителя, комбинируя усилия служащих с иными факторами производства и сбыта товаров и услуг. Если им удастся продавать то, что они производят, и получать достаточную прибыль, они сохраняют свое место на рынке.

И ваша работа — часть этого процесса. Вам платят за тот вклад, который вы вносите в благополучие своих потребителей. Ваши заработки повышаются, если вы увеличиваете количество и качество вклада, который вносите в деятельность своего предприятия. В долгосрочной перспективе никакого другого пути у вас нет.

ПРИЧИНЫ НЕУСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА ТРУДА

Многие люди страдают от нестабильности рабочих мест и от застоя или даже снижения уровня зарплаты, потому что *не увеличивают* ценность своего вклада с точки зрения работодателя. Сегодня самым дорогостоящим компонентом любых товаров или услуг является количество знаний и навыков, требуемых для их производства. Если человек не будет постоянно учиться, и расти над собой, оттачивать свои навыки, ценность его вклада со временем будет постепенно уменьшаться, как уровень воды в дырявом ведре. Над таким человеком постоянно висит угроза понижения в должности, увольнения, финансовых проблем.

Чтобы обезопасить свое рабочее место и увеличить доходы, вы должны целиком посвятить себя улучшению и увеличению результатов, получаемых вами для других людей. Согласно закону соответствия, *уровень вашей внешней жизни является отражением ценности вклада, который вы готовы внести внутренне.*

ОРИЕНТИРУЙТЕСЬ НА РЕЗУЛЬТАТЫ

Если вы хотите привлечь к себе внимание важных персон, один из скорейших способов сделать это — целеустремленно ориентироваться на достижение результатов. Ориентация на результат — главное качество самых высокооплачиваемых и уважаемых людей любой компании в любой сфере деятельности.

По словам Теодора Ливита, декана Гарвардской школы бизнеса, самым ценным капиталом любой компании является ее репутация. Это ее лицо, под которым она *известна* потребителям: это как потребители и другие люди отзываются о ней. Компания с отличной репутацией всегда будет продавать больше, чем компания с дурной репутацией.

Хороший пример тому — корпорация „Sony“, известная во всем мире качеством своей продукции и технологическими новациями. Марка „Sony“ на товаре автоматически повышает воспринимаемую потребителем ценность этого продукта на 20-30 процентов, даже если он, быть может, полностью идентичен товару, продаваемому под менее известной маркой.

Аналогичным образом, и ваша *личная* репутация является вашим самым ценным имуществом. Ваша репутация, *ваша марка*, определяется тем, как воспринимают вашу деятельность люди, с которыми и на которых вы работаете, а также потребители. Ваша репутация резюмируется в словах, какими отзываются о вас люди за вашей спиной. И, возможно, самой важной составляющей репутации является ваша способность добиваться результатов, ради достижения которых вас наняли.

КАЧЕСТВЕННАЯ РАБОТА - ЭТО НАГРАДА

Когда компания приобретает отличную репутацию благодаря своим товарам и услугам, потребители выстраиваются в очередь, чтобы покупать именно у нее. Когда вы становитесь известны как отличный работник, люди хотят иметь дело именно с вами. Привычка хорошо делать свое дело отграничивает вас от тех, кто выполняет только самое необходимое, лишь бы избежать критики в свой адрес.

Представьте, что вы обращаетесь к врачу с какой-то проблемой, а врач, закончив осмотр, говорит, что вам нужна серьезная и опасная для жизни операция. Каким будет ваш первый вопрос?

Вы, вероятно, спросите: „А кто самый лучший специалист по таким операциям?“ Если вам или члену вашей семьи предстоит опасная операция, вы никогда не спросите, какой врач делает эту операцию за меньшие деньги. Цена не является сколько-

нибудь серьезным фактором, когда продукт или услуга слишком важны для вас.

Многие бизнесмены и продавцы полагают, что потребителей интересует только низкая цена. Но цена всегда *относительна*, она зависит от того, что вы продаете и чем можно заменить ваш продукт. Когда потребитель говорит: „Ваша цена слишком высока“, он обычно подразумевает, что качество товара слишком низкое относительно запрашиваемой цены. Качество, определяемое с точки зрения той пользы, которую ищет для себя потребитель, — критически важный фактор.

Когда вы приобретете репутацию одного из лучших представителей вашей сферы деятельности, оплата вашего труда будет всегда выше средней. Вы будете востребованы и очень скоро обнаружите, что людей в наибольшей степени интересует качество результатов, а не просто низкая цена.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К УПОРНОМУ ТРУДУ

Кроме необходимости работать качественно, вы должны быть также готовы работать много. Упорный труд является необходимой предпосылкой любого долгосрочного успеха. Трудолюбие всегда идет рука об руку с тем, что люди называют удачей. Человек, который работает продуктивно и достигает положительных результатов в срок или досрочно, выглядит настоящим счастливым человеком. Ему открывается еще больше возможностей выполнять высокооплачиваемую работу.

В любой организации каждый знает, кто из сотрудников больше всех старается. Все знают, кто занимает в этом отношении второе место, третье и т. д. И самые трудолюбивые работники пользуются наибольшим уважением.

Представьте, что ваша компания пригласила со стороны специалистов по эффективности труда, чтобы они оценили работу каждого сотрудника. Эти эксперты просят работников расставить всех своих коллег по рангу — от самого, на их взгляд, старательного до бездельника. Потом эти рейтинги собираются воедино и перерабатываются в отчет, который и будет представлен руководству. Вы, вероятно, обнаружите, что практически все ваши коллеги согласны в том, кто работает больше всех, кто работает меньше всех, и кто какие места занимает посередине, то есть списки почти полностью совпадут.

На самый верх карьерной лестницы почти всегда попадают те, кто больше всех старается, больше всех предан общему делу и своей профессии. И они постоянно ищут людей, похожих на себя. Рыбак рыбака видит издалека. Наверное, нет более надеж-

ного способа привлечь к себе внимание и поддержку влиятельных людей, способных помочь вам продвинуться, как приобрести в своей организации репутацию одного из самых старательных работников.

БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ЛЕНИВЫ

К сожалению, большинство людей ленивы. Они делают только самое необходимое, лишь бы их не уволили. Порой они ведут себя так, словно их рабочее место записано за ними пожизненно, как бы они ни справлялись со своим делом. Неизменно высокий уровень достатка, поддерживаемый в обществе в целом со времен окончания второй мировой войны, приучил два или три поколения наемных работников к мысли, что можно работать вполсилы, получая хорошую зарплату.

Снижение уровня нашей системы образования, сочетаемое с усилением социальной защиты, привело к тому, что теперь можно „проскочить“ всю школу, от первого класса до двенадцатого, и даже получить высшее образование, не прилагая при этом особых усилий. И, вступая в трудовую жизнь, мы просто продолжаем делать то же, что делали много лет в школе — работать спустя рукава.

ПУСТАЯ ТРАТА ВРЕМЕНИ

Согласно исследованию, проведенному компанией „Robert Half International“, средний человек работает менее половины того времени, за которое ему платят. Даже опрошенные менеджеры признавались, что 50 процентов рабочего времени тратят на дела, никак не связанные с их служебными обязанностями или интересами компании. Цифра 50 процентов усреднена, и это значит, что многие вхолостую растрачивают более половины своего рабочего времени.

Главный источник непродуктивного расходования времени — праздная болтовня. Согласно исследованию, 37 процентов рабочего времени тратится на разговоры между работниками.

Остальные 13 процентов впустую потраченного времени связаны с опозданиями и уходом с работы раньше положенного срока. Время расходуется растягиваемыми сверх меры перерывами на обед, решением личных вопросов и частными телефонными звонками. Среднестатистический американец по-настоящему включается в работу не раньше 11 часов утра. До этого времени он пьет кофе, читает газеты, проверяет почту, общается с коллегами, звонит по телефону.

Недавно я выступал на телевидении на тему управления временем и эффективности труда. Когда я приехал на телестудию, меня провели через несколько помещений. Из 12 человек, которых я увидел по пути, работой были заняты только двое. Остальные болтали о своих личных делах, обсуждали вчерашний футбольный матч, читали газеты, пили кофе или просто смотрели в окно. И это происходит в частном секторе экономики, где жесточайшая конкуренция. Можно представить, что же тогда творится в административных отделах и крупных государственных учреждениях!

РЕШЕНИЕ МАЛОВАЖНЫХ ЗАДАЧ

Ситуация усугубляется тем, что даже когда люди все-таки берутся за работу, они слишком много времени тратят на выполнение далеко не самых приоритетных своих задач, да еще и работают над ними неэффективно. В результате получается, что время прошло, но почти ничего не сделано. А задания продолжают поступать. В условиях нарастающего давления люди работают в спешке, и качество получается из рук вон плохое. По оценкам, до 25 процентов издержек любого предприятия приходится на переделку некачественных продуктов и услуг или исправление неверно выполненных заданий.

Средний американский служащий начинает „закругляться“ уже к 15.30, даже если рабочий день официально заканчивается в 17.00 или 17.30. Я видел в одной компании такой плакат: „В случае пожара не поддавайтесь панике. Просто покиньте здание с такой же скоростью, с какой вы каждый день уходите с работы“

СОЗДАЙТЕ СЕБЕ РЕПУТАЦИЮ

Вот вам вопрос. Обладаете ли вы репутацией одного из самых старательных и продуктивных работников вашей компании? Считают ли вас окружающие одним из лучших профессионалов в своем деле? Вам постоянно поручают более ответственные задания, чем кому-либо другому? Если ваш ответ „нет“, не пора ли вам всерьез задуматься о своем будущем? Помните: ваша жизнь — отнюдь не репетиция перед чем-то более важным.

ЗАКОН ПРИЛОЖЕННЫХ УСИЛИЙ

Закон приложенных усилий — важнейший фактор успеха. Он гласит: *любая цель достижима, любая работа выполнена, если проявить упорство и приложить достаточно стараний.*

В жизни мало недостижимых вещей, если вы готовы трудиться достаточно долго и упорно и не сдаваться перед лицом проблем и препятствий. Упорный труд есть, и всегда был ключом к большому успеху.

РАБОТАЙТЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Ваша цель — стать „звездой" в выбранной сфере деятельности. Вы должны стремиться войти в число лучших 10 процентов представителей вашей профессии. Вы должны разработать и внедрить план укрепления своей репутации как одного из лучших мастеров своего дела. И чтобы достичь, всех этих целей, нужно просто работать все отведенное для работы время!

Сейчас же примите решение, что на работе вы будете *работать*, не тратя времени на пустые разговоры или чтение газет, не растягивая до бесконечности перерывы на кофе и на обед. Вы не будете в служебное время решать личные вопросы и ходить по магазинам. Вы будете *работать*.

Когда окружающие пытаются отвлекать вас праздными разговорами, отвечайте им: „Поговорим, но не сейчас". Предложите им пообщаться до или после работы или во время перерыва. „А сейчас я должен работать!"

Повторяйте про себя как позитивную команду, которой вы все глубже программируете свое подсознание, это магическое заклинание: „К работе! К работе! К работе!"

Поначалу работать так много будет нелегко. Окружающие будут всеми силами пытаться сбить вас, вернуть на свой уровень. Они будут чувствовать угрозу для себя в вашем прилежании, в старании сполна отработать свою зарплату и попытаться сделать как можно больше за рабочее время. (На предприятиях, где сильны профсоюзы, ситуация может быть еще хуже. Там так строго следят за тем, чтобы никто „не высовывался", что за особо продуктивную работу сотрудника могут наказать и даже уволить, ведь своей прилежностью он бросает тень на остальных работников.)

Тем не менее, вы должны проявить настойчивость. Когда вы создадите себе репутацию человека, работающего все рабочее время, вы не только будете успевать сделать больше и станете настоящим мастером своего дела — на вас начнет „сыпаться" удача. Вам станут больше платить и быстрее продвигать по службе.

УДВОЙТЕ И УТРОЙТЕ СВОЮ ВЫРАБОТКУ

Приняв решение стать самым старательным и исполнительным работником компании, вы очень скоро начнете достигать

вдвое, а то и втрое больше результатов, чем любой средний работник. Используя ряд методов и приемов повышения эффективности труда, которые применяют самые результативные и высокооплачиваемые сотрудники любой организации, вы сможете резко повысить эффективность и ценность своей работы. Вы будете успевать больше сделать, и при этом у вас останется больше свободного времени, чем вы даже могли себе представить.

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

Вам нужно знать несколько ключевых принципов, касающихся времени. Прежде всего, время неэластично. Его нельзя растянуть. Его количество строго фиксировано, и оно движется с абсолютно непреодолимым постоянством. Это закон природы, к которому вы должны приспособиться, потому что изменить его нельзя.

Время ограничено. Вы не можете увеличить его запасы. Но зато все имеющиеся в сутках 24 часа — полностью в вашем распоряжении. Качество вашей жизни целиком предопределяется тем, как вы распорядитесь этими часами.

Вот важный момент. По тому, как человек использует время, можно судить о его истинных ценностях к внутренним убеждениям. Насколько тот или иной вопрос важен для вас, можно сказать, посмотрев, сколько времени вы готовы ему посвятить. Ваши решения насчет использования времени подскажут вам, что вы за человек, чего на самом деле хотите и чего собираетесь достичь в жизни.

Вы начинаете самостоятельную жизнь, имея в запасе мало денег и много времени. Если вы будете упорно работать, копить сбережения и аккуратно их инвестировать, к концу жизни у вас останется мало времени, но будет много денег. На протяжении всей своей жизни вы вступаете в длинный ряд сделок. Среди прочего, вы „обмениваете“ свое время на результаты и вознаграждения. В любой момент своей жизни вы можете оглянуться назад и оценить, насколько удачно вы „обменяли“ прожитые годы.

Хороший „меняла“ к 40 годам жизни, имея примерно 20-летний трудовой стаж, уже прилично зарабатывает. Он потратил значительную часть своего времени на учение, на приобретение навыков, на постановку целей и планирование жизни, на личное и профессиональное развитие. И в результате теперь он „обменивает“ свое рабочее время на достойное вознаграждение. Такой должна быть и ваша цель.

ВРЕМЯ УХОДИТ

Еще одно важное свойство времени — то, что его нельзя *сберечь*. Его можно *только расходовать*. А расходуется оно быстро, что бы вы ни делали. В вашей власти лишь решить, на что его лучше потратить. Вы можете перераспределять время на более приоритетные направления, но не сберегать его.

Люди добиваются успеха благодаря тому, что расходуют большую часть своего времени на *наиболее ценную* деятельность. Они делают больше того, что быстрее приближает их к поставленной цели. Если же вы будете тратить время на множество бесполезных или малоценных вещей, заниматься делами, которые несколько не приближают вас к тому, чего вы действительно хотите от жизни, а то и отдаляют вас от ваших целей, успеха вам не видать, или, во всяком случае, он будет неполным.

Вы всегда вольны выбирать, на что расходовать время. Вы сам себе хозяин. Вы находитесь за рулем жизни. Вы — архитектор своей судьбы. И вам решать, на что потратить каждое мгновение своей жизни — на вопросы приоритетные или на бессмысленные мелочи. Сумма этих решений на протяжении всей жизни и предопределяет качество вашего бытия, нынешнего и завтрашнего.

РАЗУМ - ВАШ САМЫЙ ПРОДУКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

На заре вашей карьеры вы были просто рабочим или служащим. Теперь же вы перешли в разряд *знающих* работников. Из этого вытекают два важных следствия. Во-первых, главная ваша забота теперь — определить, *что* нужно сделать, а не *как* это сделать. Во-вторых, ваша работа измеряется и оценивается не по тому, что вы *делаете*, а по тому, какие *результаты* получаете. Вы должны сосредоточиться на получении измеримых результатов, для чего вас и наняли.

Ваша самая главная задача — заранее определить, *что* именно вы должны сделать и в какой очередности. После этого вы должны заставить себя действовать в порядке установленных вами приоритетов. Вот ключ к высокой продуктивности — делать то, что является самым важным на данный момент. Только так вы сможете построить для себя светлое будущее.

ЭЛЕМЕНТЫ ЛИЧНОГО УСПЕХА

Составляющие успеха изучаются на протяжении всей человеческой истории. Обсуждение этого вопроса можно найти уже в сочинениях философов VI в. до н. э. А за последние 100 лет

исследований, посвященных качествам успешных людей, проведено больше, чем за все минувшие века, вместе взятые.

Одно из самых важных открытий было сделано после 50 лет кропотливых исследований доктором Эдвардом Бэнфилдом из Гарварда. Суть этого открытия в том, что успех в значительной степени определяется жизненной *позицией* человека. И главным фактором, от которого зависит все, что происходит с вами, является ваше отношение ко *времени*. Далеко ли вы заглядываете в будущее, принимая ключевые решения?

Д-р Бэнфилд пришел к выводу, что люди, мыслящие в *долгосрочной перспективе*, неизменно добиваются больших успехов, чем люди с ограниченным временным кругозором. Они принимают повседневные решения с пониманием и учетом того, чего они хотят достичь в далеком будущем. В результате их сегодняшние поступки с большей вероятностью способствуют достижению завтрашних целей. Общее правило таково: *долгосрочное мышление помогает лучше решить краткосрочные вопросы*.

Вы можете увеличить „дальность“ своего мышления, если представите, как будет выглядеть жизнь, которую вы хотите для себя, в будущем — лет через 10 или 20. Загляните в будущее, визуализируйте, какой бы вы хотели видеть свою *идеально* устроенную жизнь. Потом вернитесь в настоящее и спросите себя: «Что я должен делать уже сейчас, чтобы начать строить такое будущее?» Затем вы должны выбрать цели, расставить приоритеты и разработать программу действий, которые вам следует предпринять, чтобы реально попасть туда, куда вы хотите попасть.

Достаточно далеко в будущее заглядывают лишь менее 3 процентов американцев. Именно эти люди становятся лидерами в экономике и частной жизни. Они пробиваются наверх в своих компаниях и начинают контролировать основную долю богатства страны. Они копят и инвестируют финансовые средства с молодых лет и к достижению пенсионного возраста, а зачастую и намного раньше, становятся самыми состоятельными, уважаемыми и влиятельными людьми.

Такого рода дальновидность тесно связана с понятием „*жертвенность*“. Готовность приносить кратковременные жертвы во имя долгосрочного успеха и безопасности — ключ к счастью и процветанию. Вы не требуете немедленного вознаграждения за свои труды, а это всегда было источником личностного и экономического прогресса. Если же вы не готовы подождать с вознаграждением, если не можете удержаться от того, чтобы сразу потратить все, что зарабатываете, и даже немножко больше, вы обрекаете себя на жизнь, полную тревожных дум о деньгах, и неминуемый финансовый крах.

СОСРЕДОТОЧЕНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ КОМПОНЕНТ УСПЕХА

Ваша способность четко определить свои главные приоритеты и предельно сосредоточиться на них больше чем какой-либо иной фактор предопределяет степень вашего успеха.

Вы можете быть самым блестящим специалистом в своей сфере деятельности, а также высокообразованным, благовоспитанным красавцем, перед которым открыты все двери, но если вы не способны сосредоточиться, все остальные ваши достоинства теряют силу. Вы будете постоянно проигрывать даже самому посредственному человеку, который обладает достаточной самодисциплиной, чтобы фокусировать внимание и усилия на главных приоритетах на протяжении всего рабочего дня.

Умение четко расставлять приоритеты является основой эффективности в личной и профессиональной жизни. Неправильно выбранные приоритеты ведут к понапрасну растрчиваемым усилиям и, как следствие, вы не достигаете в жизни всего того, чего могли бы достичь. Любой успех определяется вашей способностью разумно выбирать, что для вас главное, и потом не отступать от самой важной задачи, пока она не будет выполнена.

Солнечные лучи ласкают кожу, пока их не сконцентрируешь в маленькое пятнышко с помощью увеличительного стекла — тогда они могут обжечь. Света от маленькой лампочки не хватает даже для чтения, но если тот же свет сконцентрировать в лазерный луч, он способен прожечь сталь. То же самое касается и расстановки приоритетов. Научившись выбирать самую важную задачу и полностью концентрироваться на ней, не отвлекаясь ни на что другое, вы начинаете достигать в жизни невероятных успехов.

СИЛА ПРИОРИТЕТОВ

Расстановка приоритетов выполняется в несколько этапов и позволяет вам сделать больше, чем это удастся окружающим. Прежде всего, у вас должно войти в привычку составлять список дел и задач, стоящих перед вами, *прежде* чем вы начнете их выполнять. Сама работа по составлению этого списка повысит вашу производительность не менее чем на 25 процентов.

Такими списками пользуются все лучшие профессионалы. Как вы не идете в супермаркет без списка покупок, так вы не должны начинать рабочий день без письменного перечня предстоящих дел.

Списки бывают нескольких видов. Первый из них — *общий* — составляет основу вашей программы управления временем.

Это список всего того, что, как вы думаете, вам придется сделать в обозримом будущем. Когда на горизонте появляются новые задачи, добавляйте их в свой список, чтобы не забыть о них. Этот список может содержать сотни пунктов, причем выполнение некоторых из них может относиться к достаточно отдаленному будущему.

Второй список — *месячный* — включает основные задачи, которые вы должны выполнить в течение ближайшего месяца. Он обобщает все ваши служебные обязанности, проекты и может включать также кое-что из вашего списка долгосрочных целей.

Третий список, который вам нужен, — *недельный*. Это уточненный и более подробный вариант месячного списка, содержащий те пункты, которые вы хотите выполнить в течение недели.

Последний список, являющийся ключом к максимальной производительности труда, — *суточный*. Это полная программа предстоящего дня, с утра до вечера. В точности следуя этому распорядку, вы гарантируете, что сделаете все самые важные дела в установленные сроки.

Каждый новый день, каждую неделю, каждый месяц начинайте с составления списков. Переносите на бумагу все, что приходит в голову. *Думайте на бумаге*. Все самые продуктивные люди думают с ручкой в руках.

Каждый рабочий день планируйте заранее. Составляйте план так, словно этот день — самый важный в вашей жизни, и каждая минута чрезвычайно дорога вам. Не повторяйте ошибки тех, кто предпочитает начинать день с дел, которые кажутся приятными или самыми легкими. Думайте, прежде чем действовать. А потом действуйте с максимальной эффективностью.

Продуктивность деятельности предприятия оценивается по отдаче от вложенного капитала. Личную эффективность можно оценивать примерно так же: по отдаче от вложенного времени. Те награды, которые вы получаете в жизни, отражают отдачу от минут и часов, которые вы вкладываете в свой успех. И вашей целью должно быть получение максимальной отдачи от всего, что вы делаете.

Составляйте список на будущий день, предпочтительно накануне вечером. Это позволит вашему подсознанию проделать некоторую работу ночью, пока вы спите. Расставьте приоритеты. Определите порядок, в каком вы будете работать над вашими задачами в соответствии с их значимостью и приближенностью к вашим целям.

ОПРЕДЕЛИТЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ СОБЫТИЙ

Управление временем — это процесс определения *последовательности событий* в вашей жизни. Оно опирается на вашу способность решить, что вы будете делать в первую очередь, что во вторую, а чего не собираетесь делать вовсе. Выбирая или меняя последовательность событий, вы контролируете весь ход вашей жизни.

Может быть, самой популярной техникой расстановки приоритетов является „правило 20/80". В соответствии с этим правилом, 80 процентов суммарной ценности любого списка дел содержится в 20 процентах пунктов этого списка. Бывает, что 90 процентов ценности содержится в 10 процентах пунктов. Это значит, что одна из десяти задач по важности равна девяти остальным. Ваша продуктивность во многом определяется умением выбрать задачи, относящиеся к этим 20 процентам.

НАЧИНАЙТЕ С САМОГО ГЛАВНОГО

Никогда не поддавайтесь искушению расправиться сначала с мелкими вопросами. Выбрав те 20 процентов задач, которые принесут вам наиболее ценные результаты, начинайте с самой главной из них. Если вы поддадитесь идее избавиться вначале от мелочей, эти мелочи будут постоянно накапливаться. Начав день с малозначительных вопросов, в конце дня вы обнаружите, что все еще работаете над малозначительными вопросами, а большие и важные дела ждут своей очереди.

ОПРЕДЕЛИТЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Приоритетность той или иной задачи определяется потенциальными последствиями ее выполнения. Дело, имеющее значительные последствия для вашей жизни или работы, должно считаться важным. Соответственно, дело, почти никак не сказывающееся на вашей жизни, следует отнести к маловажным.

Высокий уровень приоритета имеют задачи, важные для вашей компании или для потребителей, поскольку их выполнение или невыполнение может повлечь очень серьезные последствия. По той же причине высочайший уровень приоритета имеют вопросы вашего личного развития. Когда вы укрепляете свой профессиональный уровень и качество характера, это может иметь исключительно важные долгосрочные последствия.

С другой стороны, такие пункты вашего распорядка дня, как „выпить кофе с коллегами" или „пообедать" не имеют вообще никаких последствий. Вы можете пить кофе и ходить обедать 40

лет—это никак не отразится ни на вашей производительности труда, ни на ваших доходах, разве только уменьшит и то, и другое.

МЕТОД „АБВГД“

Прежде чем начинать какое-либо дело, всегда думайте о потенциальных последствиях. Что произойдет, если вы сделаете или не сделаете то-то и то-то? Здесь исключительно полезным может оказаться метод "АБВГД"

На своем суточном списке дел напротив каждого пункта напишите одну из букв А, Б, В, Г или Д.

Буквой А помечаются задачи, которые вы обязаны выполнить. Их невыполнение может повлечь очень серьезные для вашей жизни и карьеры последствия. Они имеют наивысший приоритет. Пометьте буквой А все пункты из вашего списка, которые вы обязаны сделать, причем сделать хорошо и побыстрее.

Если таких задач несколько, пометьте их двойными индексами (А-1, А-2, А-3 и т. д.). Затем приступайте к задаче А-1 и работайте над ней, пока она не будет закончена.

Задачи с пометкой Б — это то, что *следует* сделать. Их выполнение или невыполнение влечет умеренные последствия. Кому-то вы можете доставить неприятности или хлопоты, не выполнив их, но они не столь важны, как задачи категории А. Придерживайтесь правила — никогда не братья за задачи категории Б, пока в вашем списке есть невыполненные дела, помеченные буквой А.

Категория В обозначает пункты списка, которые было бы *неплохо* выполнить, вроде обеденного перерыва. Это могут быть дела приятные, но не влекущие никаких последствий — ни позитивных, ни негативных. Поболтать с коллегами, почитать газету, позвонить домой по личным вопросам — все это приятные моменты, не влекущие за собой никаких долговременных последствий.

Буквой Г помечаются дела, которые вы должны перепоручить кому-то другому. Старайтесь делегировать подчиненным как можно большее число маловажных дел: напечатать письмо, позвонить по телефону, найти в архиве нужную бумагу и т.п., чтобы у вас оставалось больше времени на решение действительно серьезных вопросов. Делегирование — один из самых лучших инструментов экономии времени, и оно не ограничивается только служебными вопросами. Когда вы по дороге домой заезжаете поужинать в ресторан, вы делегируете работу по приготовлению еды, тем самым, экономя свое время.

Буква Д в формуле „АБВГД“ обозначает пункты, от которых вам следует *отказаться*. Перестаньте заниматься делами, кото-

рые, возможно, были важны, но теперь потеряли всю свою ценность. Отказавшись от выполнения каких-то задач, вы сэкономите массу времени.

ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ ХЛАМА

Выбирая самые нужные дела, вы одновременно выбираете и самые ненужные — те, которыми следует заниматься все меньше или не заниматься вообще.

Дело в том, что ваш график переполнен. Если вы похожи на большинство деловых людей, ваш день расписан более чем на 100 процентов. Это означает, что если вы хотите начать делать что-то новое, то должны отказаться от чего-то старого. Если вы заранее определите, какие дела вы можете полностью или частично перестать делать, вы очистите свой рабочий график от хлама, оставляя место для более ценной работы.

Каким хламом засорен ваш день? Что из того, чем вы занимаетесь, значительно уступает по важности другим делам? Это могут быть дела, которыми вы продолжаете заниматься скорее по привычке. Они, возможно, давно уже потеряли всякий смысл. Умение отойти от ненужных дел чрезвычайно благотворно скажется на ваших успехах в личной и профессиональной жизни. От чего вам следует избавиться?

ПЯТЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ РАССТАНОВКИ ПРИОРИТЕТОВ

Эти пять вопросов, которые вам следует постоянно задавать себе, помогут вам удерживать внимание на главных вещах и добиваться наилучших результатов. Строя свою работу вокруг ответов на эти вопросы, вы максимально реализуете свои таланты и достигаете наивысшей производительности труда. Вы должны задавать себе эти вопросы, отвечать на них и затем ежедневно действовать на основе этих ответов.

Первый вопрос таков: „Что из моей деятельности имеет наивысшую ценность?“

Какие из ваших занятий приносят пользу вашей компании, карьере, жизни? Если вы не уверены в ответе, немножко подумайте. Поговорите об этом с начальством и коллегами, обсудите это со своей супругой. Если вы хотите достичь оптимальной эффективности, вы должны дать абсолютно четкий ответ на этот вопрос. Нельзя попасть в цель, которую не видишь. Нельзя продвигаться по службе, если вы не уверены, за что главным образом вам платят и за что поощряют.

Второй вопрос для расстановки приоритетов звучит так: „В

каких направлениях я должен получать наибольшие результаты?"

Какие конкретно результаты вы должны получать, чтобы считать свою работу превосходно выполненной? Вы должны выбрать направления работы, за которые вы целиком отвечаете, и которые находятся под полным вашим контролем. Работа по этим направлениям не будет сделана, если вы ее не сделаете. Результаты, которые вы устанавливаете для себя, должны быть измеримы, конкретны и привязаны к определенным срокам. Четко определив основные направления деятельности, вы должны сосредоточиться на их отличном выполнении.

Третий вопрос: „За что мне платят?"

Почему вас держат на работе и платят зарплату? Если бы вам нужно было объяснить или оправдать получаемую вами зарплату, как бы вы описали свою деятельность? Какие результаты вы отдаете в обмен на деньги, которые получаете? Составьте список всего, что вы делаете на работе. Какие из пунктов этого списка наиболее важны для успешного выполнения ваших служебных обязанностей?

Если вы не знаете точно, за что вам платят, покажите этот список начальнику и попросите его расставить приоритеты. Постарайтесь точно узнать, для выполнения каких обязанностей вас наняли и какова степень их важности. А затем занимайтесь самыми приоритетными делами.

Четвертый вопрос, необходимый для правильной расстановки приоритетов, следующий: „Какую работу я — и только я — могу выполнить и как она реально изменит положение вещей к лучшему, если будет сделана хорошо?"

Вы должны задавать себе этот вопрос постоянно, ежедневно. Ответ на нет всегда существует. Всегда есть какое-то одно дело, с которым справиться можете только вы, и которое, если вы сделаете его быстро и хорошо, принесет реальную пользу вашей компании. Если вы эту работу не выполните, она останется невыполненной. Это, вероятно, ваша наиглавнейшая задача, самая первая причина, по которой вам платят зарплату.

И, наконец, последний вопрос: „На что я сейчас могу с наибольшей пользой потратить время?"

Постоянно задавая себе этот вопрос, отвечая на него и действуя в соответствии с ответом, вы можете достичь максимальной производительности труда. Умение полностью сосредоточиться на наиболее полезном в данный момент деле является основой для вашей самодисциплины и самоконтроля.

МЫСЛЕННО НАЧНИТЕ С НУЛЯ

Чтобы убедиться, что вы занимаетесь действительно тем, что наиболее ценно и полезно для вас, регулярно оглядывайтесь на свою жизнь и работу и задавайте себе такой вопрос: „Если бы мне довелось начать все сначала, чем бы я ни стал заниматься из того, что делаю сегодня?“

Жизнь быстро меняется, и очень многими вещами вы не стали бы заниматься, *если бы знали раньше то, что знаете сейчас*. Почти невозможно удержать под контролем свое время и жизнь, если продолжать заниматься делами и поддерживать отношения, в которые вы не ввязывались бы, зная то, что знаете сейчас. Одна из самых бессмысленных трат времени — очень хорошо делать то, что не нужно делать вообще.

Продолжайте спрашивать себя: „Чем бы я ни стал заниматься в жизни, если бы раньше знал то, что знаю сейчас?“

Оглянитесь на свою работу и карьеру. Устраивает ли она вас? Вы бы выбрали ее для себя, зная то, что знаете сейчас? Если нет, какие решения вам следует принять?

Проанализируйте свои личные и деловые отношения. С каким человеком вы не стали бы связываться, зная то, что знаете сейчас? Продолжать поддерживать отношения с ним — пустая трата времени.

Подумайте, во что вы вкладывали время, деньги, чувства. Может быть, есть нечто, поглощающее значительную долю ваших финансовых, умственных и эмоциональных ресурсов, но не стоящее того, насколько вы понимаете это сейчас? Если это так, ваш следующий вопрос должен быть таким: „*Как я могу выбраться из этой ситуации и насколько быстро?*“ <<

СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ ЭТО СЛУЧИЛОСЬ!

Ни в какие времена мы не знали столько о том, как достичь наивысшего уровня здоровья, счастья и финансового достатка, сколько знаем сегодня. Высшим фактором успеха в бизнесе и карьере является ваша способность получать результаты, реально меняющие к лучшему, жизнь вашей компании и вашу собственную жизнь.

Чем больше пользы вы приносите своей организации и миру в целом, тем больше благоприятных возможностей открывается перед вами. Вы будете двигаться вперед намного быстрее своих конкурентов и скоро достигнете вершин в своей сфере деятельности, получая все те награды, признание и уважение, которыми сопровождается всякий большой успех. И каждый будет называть вас *удачливым*.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Постоянно, каждую минуту, спрашивайте себя: „Каких результатов от меня ждут?“ Каким бы ни был ваш ответ, сосредоточьтесь на получении этих результатов, уделяя им большую часть времени.
2. Расставьте по степени важности дела, которыми вы занимаетесь. Всегда работайте над той задачей, которая наиболее полезна в данный момент.
3. Примените принцип расстановки приоритетов „АБВГД“ к своему списку дел, прежде чем начнете ими заниматься. Никогда не поддавайтесь искушению справиться сначала с самыми мелкими вопросами.
4. Мысленно начните с нуля во всех сферах своей жизни. Чем бы вы не стали заниматься, зная то, что знаете сейчас?
5. Разберитесь, все ли из того, что вы делаете, приносит вам пользу. Перестаньте заниматься делами бесполезными или маловажными.
6. Смотрите на свою работу и жизнь с дальним прицелом. Решите, как вы хотите жить в будущем, и займитесь тем, что вам нужно начать делать уже сегодня, чтобы обеспечить желанное будущее.
7. Определите потенциальные последствия каждого вашего занятия. Умение точно предсказывать, что может произойти вследствие тех или иных ваших действий, является ключевым навыком мышления.

11

ПРИНЦИП 10 РАБОТАЙТЕ В ПОЛНУЮ СИЛУ!

Если ваша истинная цель — творить добро, вам не нужно ждать, когда у вас появятся деньги; добрые дела вы можете делать уже сейчас, в своем нынешнем положении.

Джеймс Аллен

Закон вероятности делает успех предсказуемым, утверждая, что чем больше разных вещей вы перепробуете, тем вероятнее, что вы выполните самое подходящее действие в самое подходящее* время. Такая *ориентация на действия* характерна для всех преуспевающих людей. Чем больше вы действуете, тем выше вероятность, что вы переживете то, что окружающие называют удачей. Чем больше вы будете *пробовать*, тем скорее *победите*. Ориентация на действия требует такой организации жизни, чтобы вы успевали сделать больше за более короткое время. Вы должны быть настороже, чтобы не упускать из виду те благоприятные возможности, которые открываются перед вами. Жизнь многих людей радикально изменилась после того, как они заметили маленькое объявление в газете или прочли какую-то историю в журнале. Это им подсказало идею, на основе которой они начали действовать раньше других и достигли огромного успеха.

КОГДА ОТКРЫВАЮТСЯ ВОЗМОЖНОСТИ, ШЕВЕЛИТЕСЬ БЫСТРЕЕ

Питер Томас, энергичный и ориентированный на действия канадский предприниматель, сидел однажды на одном из гавайских пляжей и читал „Wall Street Journal“. Ему на глаза попалось объявление, что новая калифорнийская компания „Century 21“ продает право пользования своей торговой маркой в сфере недвижимости. Питер кое-что знал о торговле недвижимостью и увидел благоприятную возможность использовать эту новую идею в Канаде раньше других. Он быстро вернулся в отель, со-

брал вещи, сел в самолет до Лос-Анджелеса и из аэропорта на такси примчался в офис „Century 21“.

Менеджеры компании пока и не мечтали о канадском рынке и с удовольствием продали Питеру Томасу исключительные права на использование в Канаде своей концепции торговли недвижимостью. За несколько лет Томас открыл канадские отделения „Century 21“ от побережья до побережья. Теперь он мультимиллионер, живущий в шикарной вилле на берегу, из окон которой хорошо видна его яхта.

Тысячи людей видели это объявление и перевернули страницу, не обратив на него никакого внимания. Но один человек сумел воспользоваться им и сколотить на этом огромное состояние, потому что был бдителен и ориентирован на действия.

ВОЗМОЖНОСТИ ЕСТЬ ПОВСЮДУ

Если вам кажется, что ничего подобного с вами произойти не может, вы заблуждаетесь. Аналогичные возможности окружают вас со всех сторон, просто вы недостаточно бдительны и проходите мимо, не замечая их.

Несколько лет назад один молодой человек решил открыть собственное дело. Для начала он побывал на семинаре Джо Космена по вопросам предпринимательства. Там он узнал, что 95 процентов всех продуктов, производимых в любой стране, навсегда остаются в этой стране, не экспортируются. Он также узнал, что в Европе и на Дальнем Востоке изобретены и продаются тысячи новых товаров, о которых в Америке никто не слышал.

И он решил стать дистрибьютором товаров европейских производителей. Он немного разбирался в садоводстве и, наткнувшись в одном из каталогов на описание высококачественной, легкой и недорогой тачки новой конструкции, понял, что на такие тачки покупатели в США обязательно найдутся.

Он немедленно написал письмо в компанию и попросил прислать образец товара, что они и сделали. Месяц спустя он выставил этот образец на крупной садоводческой ярмарке. Купить отдельное место у него не было средств, поэтому он вошел в долю с другим продавцом садового оборудования.

Увидев эту тачку и осознав ее рыночный потенциал, представители трех крупных сетей универмагов заказали ему в общей сложности 64 тысячи штук. С каждой тачки он получил 20 долларов прибыли, так что, обеспечив все эти заказы, он стал миллионером. Он поставил перед собой цель, принял решение, начал действовать и продал 64 тысячи тачек — и на все это ушло меньше года.

Существует множество миллионеров и мультимиллионеров и даже людей, чье состояние оценивается сотнями миллионов долларов, которые начинали свой путь, имея достаточно скромное образование и минимальный опыт в бизнесе. Но у них была одна общая черта — они быстро начинали действовать, разглядев благоприятную возможность.

Чем лучше вы знаете свое дело и овладеваете ключевыми навыками, требуемыми для успеха, тем легче замечаете благоприятные возможности, когда они возникли на горизонте.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИНЕРЦИЮ ДВИЖЕНИЯ

Один из важнейших факторов удачи основан на физическом принципе *инерции*. Этот принцип, если перефразировать Исаака Ньютона, гласит: "Человек, находящийся в движении, стремится оставаться в движении; чтобы продолжать двигаться, требуется меньше энергии, чем ее нужно, чтобы остановиться и начать движение снова".

Например, чтобы начать движение, вам требуется, условно говоря, десять единиц энергии, но на продолжение движения затрачиваются уже только одна-две единицы. Однако, если вы по какой-то причине остановитесь, для возобновления движения вам опять потребуется десять единиц энергии. Вот почему многие из тех, кто остановился, так и продолжают топтаться на месте. Этот принцип объясняет также, почему успешные люди всегда находятся в движении.

Есть знаменитое изречение: „Берега сомнений усеяны побелевшими костями миллионеров, которые в минуту победы остановились и, остановившись, потеряли все".

Поддерживая движение к успеху, вы уподобляетесь цирковому артисту с вращающимися на шесте тарелками. Если он время от времени подталкивает шест, тарелки могут вращаться бесконечно долго. Но стоит тарелкам потерять скорость вращения, замедлившись до определенного уровня, они падают, и представлению конец.

Вы наверняка на собственном опыте знаете, как бывает трудно вернуться к работе после отпуска. Порой проходит много дней — столько же, сколько длился отпуск, — прежде чем вы полностью включитесь в привычный ритм работы.

Оставайтесь в постоянном движении. Постоянно подталкивайте тарелочки, чтобы они вертелись. Каждый день делайте хоть что-то приближающее вас к главной цели. Станьте движущейся мишенью, которую трудно или почти невозможно поразить.

Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше успеете сделать и,

значит, тем вероятнее, что вы в нужное время сделаете нужное дело нужному человеку. Начинайте движение и не останавливайтесь. Поддерживайте инерцию движения. Все успешные люди очень подвижны.

НАДСОЗНАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ САМОНАВЕДЕНИЯ

Управляемая крылатая ракета, запрограммированная на определенную цель, никогда не собьется с пути, как бы цель ни двигалась. Она будет постоянно корректировать свой курс, круто менять направление, продолжая преследование, пока не поразит цель. У цели нет никаких шансов избежать уничтожения, как каким бы хитрым маневрам она ни прибегала.

Вы — такая ракета. В вас встроен самый надежный механизм самонаведения на цель, какой только можно представить. Как только вы запрограммируете себя на четкую, конкретную, письменно зафиксированную и отвечающую критериями достижимости цель, ваше надсознание проведет вас через все преграды и поможет преодолеть проблемы, возникающие на пути. Наводящий механизм надсознания преподаст вам все жизненные уроки, в которых вы нуждаетесь, в самое подходящее для этого время. Если вы находитесь в постоянном движении, то рано или поздно достигнете своей цели, порой самым неожиданным образом.

Важнейший момент: никакая, пусть самая совершенная, ракета в мире не может корректировать курс и менять направление к цели, пока ее не *запустят*, пока она не начнет движение.

С вами происходит то же самое. Чтобы достичь многого, чтобы построить желанное будущее, вы должны начать движение. Двигаясь и точно зная, чего хотите, вы будете постоянно получать обратную связь в форме затруднений и препятствий, позволяющую вам должным образом корректировать курс. Эти коррекции курса рано или поздно приведут вас к цели. Но вы должны все время двигаться.

ОСОБОЕ КАЧЕСТВО ЛУЧШИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Самых успешных людей от неудачников отличает одно важное качество. Это *инициативность* во всех исследованиях лучшие профессионалы демонстрируют более высокую степень личной инициативы по сравнению с посредственностями. Самые лучшие работники проявляют больше готовности взять на себя ответственность и сделать то, что им кажется наиболее верным. Они проактивны, а не реактивны. Они быстро приступают к делу, обычно обходясь без подробных дискуссий и не дожидаясь решения свыше.

В ходе одного из опросов менеджеров, которые давно не получали повышения, спросили, считают ли они себя людьми инициативными. Они заявили, что считают себя инициативными и постоянно проявляют это качество в работе.

Тогда исследователи попросили их дать определение понятия „инициативность“. Большинство менеджеров ответили, что инициативный человек — тот, кто „снимает трубку, когда звонит телефон, напоминает сотрудникам о предстоящем совещании или порученном деле, представляет вниманию окружающих поступающую информацию“.

Лучшие профессионалы, однако, инициативность понимают совершенно по-другому. Все перечисленное выше они считают вовсе не инициативой, а неотъемлемой частью своей работы. А проявлять инициативу значит делать что-то выходящее за рамки их обычных обязанностей. Они идут на риск, пробуют новые подходы, покидают привычную „зону комфорта“, работают дольше положенного и добровольно берутся за выполнение задач, от которых посредственные работники отказываются.

Это касается и вас. Чем больше инициативы вы проявляете, тем более ценным работником вас будут считать. Когда вы постоянно ищете новые, быстрые, простые, удобные способы сделать какое-то дело для своей компании и потребителей, вы очень быстро привлекаете к себе внимание людей, которые могут помочь вам продвинуться.

СТАРАЙТЕСЬ ПЕРЕПРОБОВАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ

„Amoco Petroleum“ — крупная нефтяная фирма, известная тем, что разработала больше запасов нефти и газа, чем любая другая нефтяная компания мира. Ее президента как-то спросили, как фирме удалось обогнать конкурентов в открытии и разработке месторождений, у нее ведь такие же, как у всех, участки, такие же данные геологической разведки, такое же оборудование и такие же специалисты. Он ответил, что причина очень простая: „Мы бурим больше скважин“. Никакого чуда. Они пробурили больше скважин и в результате нашли больше нефти.

Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше энергии накапливаете. Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше опыта приобретаете. Чем быстрее вы двигаетесь и чем больше опыта приобретаете, тем более компетентными и уверенными в себе становитесь. Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше пути проходите и тем с большим числом людей знакомитесь. Чем больше пробных скважин вы пробурите, тем скорее найдете нефть.

УСЕРДНО ЗАНИМАЙТЕСЬ СВОИМ ОСНОВНЫМ ДЕЛОМ

Опрашивая безработных, исследователи сделали интересное открытие. Они обнаружили, что безработные бывают двух типов — те, кто быстро находит новое место с высокой должностью и хорошей зарплатой, и те, кто долгое время остается не у дел.

Одним из заметных качеств людей, которые, потеряв работу, быстро находят еще лучшую, является то, что поиски работы у них превращаются в полноценную деятельность. Они поднимаются в семь утра и „работают" полный трудовой день, постоянно изучая объявления, звоня по телефону, посылая резюме, бывая на собеседованиях. За неделю они посещают 30-40 места.

Безработные же второго типа, которых большинство, за неделю проходят в среднем два собеседования. Они рассылают резюме в несколько мест, помещают информацию о себе на нескольких сайтах в Интернете, а потом ждут, когда кто-нибудь позвонит им.

СТАНЬТЕ ТВОРЦОМ СВОЕЙ КАРЬЕРЫ

Один психолог, работавший с группой потерявших место работы «менеджеров, как-то заметил, что во время каждой их еженедельной встречи, участники почти все время тратят на стенания по поводу утраченной работы и жалуются на свое бывшее начальство, уволившее их.

Психолог предложил участникам в ходе следующего собрания вместо того, чтобы оплакивать прошлое, которое уже не изменить, поделиться опытом хотя бы одного успешного собеседования, имевшего место за последнюю неделю поисков работы.

Через неделю на собрание пришли только двое из 16 участников. Когда психолог позвонил остальным, чтобы выяснить, почему их нет, оказалось, что ни у кого из них за неделю не было ни одной встречи с потенциальными работодателями. Они всю неделю либо просидели перед телевизором, либо бесцельно ходили из угла в угол. Психолог сразу понял причину такого негативизма на собраниях группы — никто из 16-ти менеджеров не пытался выйти в люди и, общаясь, поискать новые возможности для продолжения карьеры.

ИДИТЕ НА ОПРАВДАнный РИСК

Изучая поведение по-настоящему преуспевающих людей, вы обнаружите, что все они часто идут на *оправданный* риск. Они не играют с судьбой — не ходят в казино, не покупают лотерейные билеты, не любят играть в азартные игры. Конечно, когда они рискуют, вероятность неудачи существует, но они знают, что

способны повлиять на результат своим умом и способностями.

Боязнь неудачи — один из главных барьеров на пути к успеху. Он мешает людям даже сделать попытку. Боязнь услышать слово „нет“ буквально парализует их. Они придумывают всевозможные оправдания, лишь бы уклониться от общения с незнакомыми людьми.

Пойти на риск означает выйти из привычной „зоны комфорта“, не имея полной гарантии успеха. Идя на оправданный риск, вы со временем преодолите боязнь неудачи, которая сменится радостью свершений. И очень скоро у вас выработается в хорошем смысле привыкание к этому чувству успеха в рискованном предприятии. Вы станете все более уверенным в себе, более компетентным и будете двигаться к поставленным целям все быстрее и быстрее.

Чем больше позитива и энтузиазма в вашем отношении к самому себе, тем более энергичным и амбициозным вы становитесь. Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше активизируются ваши психические способности. Когда вы непрерывно идете к поставленным целям, ваше надсознание работает 24 часа в сутки, притягивая людей и обстоятельства, которые необходимы вам для осуществления желаемого.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ДЕЙСТВИЯ: СЕМЬ КЛЮЧЕЙ

Эти семь ключей помогут вам резко повысить вашу продуктивность и результативность. Эти приемы используют все наиболее успешные профессионалы.

Работайте быстрее

Первый ключ к высокой производительности — работать *быстрее*. Не сбивайтесь с ритма. Действуйте быстрее. Выработайте в себе чувство срочности. Чем бы вы ни занимались, чувствуйте время. Приняв решение, действуйте немедленно. Быстрый темп важен для успеха.

Снова и снова повторяйте про себя: „Сделай это сейчас! Сделай это сейчас! Сделай это сейчас!“ Вы можете резко повысить результативность своей работы, просто решив для себя ходить быстрее, двигаться быстрее, действовать быстрее, решать быстрее и затем сразу браться за работу. Успешные люди подвижны и деятельны. Неудачники всё откладывают до последнего. Чем быстрее вы двигаетесь, тем удачливее будете.

Работайте больше и интенсивнее

Второй ключ к высокой продуктивности — *работать боль-*

ше и интенсивнее. Репутация труженика вас сразу выделит из общей массы. Люди в большинстве своем ленивы. Они не слишком много работают даже на работе. Так что, если вы будете стараться, вас сразу заметят. Сосредоточенные, целенаправленные усилия — ключ к высокой продуктивности и эффективности.

Один из парадоксов работы в офисе состоит в том, что на работе ничего сделать невозможно. Вас постоянно отрывают телефонные звонки, отвлекают коллеги, то и дело случаются разного рода неожиданности, и все отнимает ваше время и энергию. К концу дня вы почувствуете, что все время что-то делали не покладая рук, а по существу сделали очень мало. Как говорится, „чем больше торопишься, тем меньше успеваешь“.

Если работать, когда вам никто не мешает, за час можно сделать больше, чем за три часа в „нормальной“ обстановке офиса. Поэтому если вы придете на работу на час раньше, поработаете в обеденный перерыв и останетесь на час после работы, вы добавите к своему рабочему времени три часа самой продуктивной работы, когда вас никто и ничто не будет отвлекать. За эти три часа вы сможете успеть сделать столько же, сколько другой человек успевает за полный рабочий день. Таким образом, чуть удлинив рабочий день, вы *удвоите* свою продуктивность.

Не раскачивайтесь

Вот как эта идея помогла выдвинуться одной из участниц моего семинара, только что закончившей колледж. Она стала ложиться спать в девять вечера, чтобы встать в четыре утра и приняться за работу. К 7.30 она успевала сделать столько же, сколько за обычный рабочий день. Затем она отправлялась в офис, и там выполняла еще такой же объем работы. За несколько месяцев она дважды получила повышение и стала зарабатывать наполовину больше сотрудницы, с которой одновременно поступила на работу. Через два года она уже стала менеджером, и люди не переставали удивляться ее везению, но это было вовсе не везение.

Если вы начнете приходить на службу на час раньше остальных, то очень скоро попадете в число лучших работников в своей сфере деятельности. Общеизвестно, что если вы хотите поговорить с начальством, приходите тогда, когда секретарша еще не пришла или уже ушла. Начальники всегда приходят на службу рано, порой к 6 или 7 часам утра. И если вы хотите избежать препирательств с секретаршей, подождите, когда все сотрудники разойдутся по домам и часов в 6-7 вечера звонит? в приемную. Велика вероятность, что трубку снимет сам руководитель, ведь потому он и стал руководителем, что раньше всех приходит и

позже всех уходит.

Не смотрите на часы

Нормальное рабочее время устанавливается для посредственных работников с посредственным будущим, а не для людей, ищущих успеха. Уже по отношению к рабочему времени можно судить о ваших перспективах на данном месте работы.

Часы должны служить лишь затем, чтобы подсказывать вам, сколько времени у вас остается для завершения важной работы, которой вы занимаетесь, прежде чем приступить к новому заданию. С помощью часов вы оцениваете свою продуктивность и следите за тем, сколько времени остается для достижения еще лучших результатов.

Люди с ограниченным будущим смотрят на часы и определяют, как скоро им пора приниматься за работу и когда ее заканчивать. Для неудачников часы — враг, удерживающий на работе или не дающий пойти выпить кофе или пообедать, когда хочется. Они думают о том, сколько часов они вкладывают в работу, но не о том, сколько работы они вкладывают в часы. Они как можно позже приступают к работе и мчатся домой с первым звонком.

Установите свой собственный режим работы

Нет закона, который бы требовал от вас ровно в полдень вставать с рабочего места и направляться в столовую. Успешные люди так не делают. Им дорога каждая минута. У вас есть целый час, чтобы закрыться в кабинете и с головой погрузиться в дела, пока никто не мешает. За это время вы успеете сделать столько же, сколько за два-три часа работы с обычными перерывами.

Самые высокооплачиваемые американцы — предприниматели, менеджеры и профессионалы — работают в среднем 59 часов в неделю. Это эквивалентно шести 10-часовым или пяти 12-часовым рабочим дням. Многие годы, изучая поведение успешных людей, я никогда не встречал человека, который достиг чего-либо стоящего, работая по восемь часов в день. Ваш успех в условиях конкуренции прямо пропорционален количеству времени, которое вы отрабатываете *в дополнение* к обычным восьми часам в день и 40 часам в неделю.

Когда вы начнете работать 50, 60, 70 часов в неделю, сосредоточенно используя это время для решения своих главных задач, вы очень скоро окажетесь в первых рядах.

Занимайтесь более важными вещами

Третий ключ к увеличению эффективности — заниматься более важными делами. Поскольку сутки не растянешь, и в них

только 24 часа, старайтесь каждую минуту своего времени тратить на дела, которые приносят наибольшую пользу вам и вашей компании.

Постоянно спрашивайте себя: „Если бы мне нужно было уехать на месяц, и перед отъездом я успевал бы сделать только одно дело, какое бы это было дело?“

Заставьте себя заняться именно этим делом и приступайте к другому, только когда предыдущее дело будет закончено. Полная концентрация на одной, самой важной, задаче выведет вас на высший уровень производительности труда. Вы обнаружите, что успеваете сделать намного больше за количество времени. Ваши мысли станут кристально ясными. Вы активизируете свое надсознание, и оно обеспечит вас дополнительными идеями, которые помогут вам работать еще быстрее. В „зону“ высшей продуктивности вы попадете только тогда, когда начнете работать быстрее, интенсивнее и решать наиболее важные задачи.

Делайте то, что лучше всего умеете делать

Четвертый ключ к более высокой продуктивности и эффективности — *делать то, что вы умеете делать лучше всего*. Когда вы занимаетесь тем делом, в котором лучше всего разбираетесь, работа не только доставляет вам больше удовольствия, но и выполняется быстрее. Вы совершаете меньше ошибок и вносите более ценный вклад.

Один из лучших приемов управления временем — стать лучшим специалистом в важнейших вопросах, которые вам приходится решать. Это ключевой фактор успеха. И вот по какой причине. Поскольку самые большие награды и признание вам обеспечивает ваша способность выполнять — и выполнять хорошо — самые главные задачи, чем лучшим специалистом вы становитесь в этих делах, тем большие награды ждут вас. Будучи мастером своего дела, вы добьетесь больших успехов.

Группируйте свои дела

Группируя аналогичные задачи в одну связку, вы получаете пятый ключ к высокой продуктивности. Делайте все звонки в одно время. Заполняйте все отчеты в один промежуток времени. Пишите свои письма и предложения одно за другим.

Один из лучших способов экономии времени заключен в следующем принципе: «Чем чаще вам приходится выполнять одно и то же дело, тем легче и быстрее вы выполняете его с каждым разом».

Если в первый раз вы с каким-то делом справляетесь за 10 минут, то во второй раз оно отнимает у вас уже 9 минут, в тре-

тый раз — 8 минут, в четвертый раз вы успеваете сделать его за 7 минут и т. д. Если выполнять группу аналогичных заданий сразу, вы можете потратить на это в пять раз меньше времени, чем если будете выполнять эти задания отдельно друг от друга. Это дает огромную экономию времени на протяжении рабочего дня.

Многие люди не знают о такой возможности. Они выбирают себе занятия случайным образом. Делают немножко того, немножко этого, мечутся из стороны в сторону. Таким людям не видать успеха.

Работайте сообща

Шестой ключ к высокой производительности — *коллективный труд*. Умение хорошо работать в команде — очень важный фактор успеха. Когда вы научитесь эффективно сотрудничать с другими людьми, когда каждый будет выполнять ту часть работы, которая лучше всего ему подходит, вы будете поражены, каких высот сможете достичь.

Во время второй мировой войны правительство США поставило задачу построить серию судов „Либерти“ для перевозки грузов через Атлантику, причем строить их нужно было быстрее, чем немецкие подводные лодки успевали их топить. С этой целью в процесс производства был внедрен ряд новаций, которые используются во всем мире и по сей день. Сначала время постройки одного судна было сокращено с двух лет до 42 дней. Затем объединенными усилиями всех опытных корабелов удалось построить судно, готовое к спуску на воду, всего за четыре дня.

Одной из причин, почему удалось построить такую огромную серию кораблей в предельно короткие сроки, была группировка работ, о которой шла речь выше, и разделение труда. Это позволило коллективу чрезвычайно эффективно выполнять все задания. Вы тоже должны искать возможности применять этот принцип в своей сфере деятельности.

Упрощайте свою работу

Седьмой ключ к повышению производительности труда — перестроить и *упростить* выполняемую работу.

Процедура здесь очень простая. Сначала составьте список шагов, необходимых для выполнения определенного задания. Затем изучите каждый этап и решите, так ли уж он необходим. Далее выявите те задачи, которые можно решить проще и быстрее. Определите этапы, которые можно сгруппировать с другими и передать для выполнения одному человеку. Наконец, определите те части работы, от которых следует отказаться совсем. Постоянно стремитесь к тому, чтобы сокращать время, требуемое для

завершения работы в целом.

Уменьшение расхода времени

Есть очень действенная техника повышения продуктивности, которую называют „сжатие времени за счет расширения круга обязанностей“. Для этого один человек должен взять на себя сразу несколько этапов работы. Это способствует существенному упрощению работы и позволяет выполнить ее намного быстрее.

Например, изучая процедуру обработки страховых полисов, исследователи обнаружили, что со времени подачи заявления о наступлении страхового случая до момента его принятия или отклонения проходит в среднем шесть недель. За эти шесть недель заявление проходит через руки примерно 24 человек, хотя время, затрачиваемое непосредственно на рассмотрение обоснованности претензий составляет в сумме 17 минут. В связи с этим было предложено изменить порядок рассмотрения заявлений, чтобы уменьшить число людей, изучающих вопрос, с 24 до двух.

Первый детально, от начала до конца, прорабатывает вопрос и решает, возможна ли выплата страховки, а второй, выше должностью, проверяет работу первого. Используя эту технику сжатия времени через расширение круга обязанностей, время обработки заявления удалось уменьшить с шести недель до 24 часов с тем, чтобы отправить страховому агенту положительный ответ в течение недели. Это повышение эффективности работы страховой компании позволило в течение следующего года увеличить продажу страховых полисов на несколько миллионов долларов.

В наши дни время — самый ценный ресурс как в бизнесе, так и частной жизни. Вы должны постоянно думать о том, как уменьшить количество времени, затрачиваемого на решение тех или иных задач. Люди, работающие быстрее других, всегда выше ценятся и быстрее продвигаются по служебной лестнице. Именно с ними происходят все „счастливые случаи“.

СЕМЬ КЛЮЧЕЙ К ЗДОРОВОЙ И ЭНЕРГИЧНОЙ ЖИЗНИ

Энергия — важнейший фактор успеха. Чтобы поддерживать наилучшую физическую форму, чтобы быть активным, подвижным и высокопродуктивным, вам необходимо иметь высокий уровень физической и психической энергии. Чтобы вы могли сполна использовать все открывающиеся возможности и не терять позитивного настроения, мотивирующего вас и направляющего вперед, вы должны соответственно организовать свою жизнь. Сегодня нам многое известно о здоровых привычках, помогающих поддерживать высокий уровень жизненной энергии, и ниже приво-

дятся семь важнейших факторов, задающих уровень вашей физической и психической энергии, и вам необходимо сделать их неотъемлемой частью своей повседневной жизни.

Правильно питайтесь

Первый фактор высокого уровня энергии — *правильное питание*. Чтобы отлично работать, вы должны потреблять качественные продукты в правильном их сочетании. Ваш рацион оказывает огромное влияние на уровень энергичности, на ваше здоровье и физическую форму, на ваш сон и на способность продуктивно работать с утра до вечера.

Было проведено множество исследований, как питаются спортсмены мирового класса, участники Олимпийских игр. Выяснилось, что хотя олимпийцы живут в сильно отличающихся друг от друга странах, их рацион включает в себя три важных общих элемента, которые и вам нужно включить в свою диету.

Во-первых, спортсмены едят много *фруктов, овощей и цельнозерновых продуктов* — макаронных изделий и риса, — содержащих сложные углеводы, способные быстро превращаться в глюкозу, которая служит основой производительного труда тела и мозга.

Поскольку тело человека на 70 процентов состоит из воды, вы должны потреблять продукты, содержащие 70 процентов воды, например фрукты и овощи. Кроме того, включайте в свой рацион продукты из непросеянной муки — хлеб, булочки, хлопья с отрубями, а также неочищенный рис.

Второй элемент диеты олимпийцев — *постные источники белка*. Это может быть рыба, курица без кожи, постная говядина и тофу. Высококачественные белки вам необходимы для восстановления и укрепления клеток организма и пополнения энергетических запасов.

Кроме того, эти виды белковых продуктов содержат относительно мало жира. Жирная пища способствует возникновению многих проблем со здоровьем. Переключившись на нежирную диету, вы сразу начнете терять лишние килограммы и повысите свой энергетический уровень. Сочетая нежирную диету с обилием фруктов, овощей и цельнозерновых продуктов, вы станете стройным и будете чувствовать себя намного лучше.

Третья часть здорового питания — *обилие жидкости*. Чтобы восполнять естественную потерю воды в результате повседневной деятельности, следует выпивать за день восемь стаканов воды. Все большее число людей никуда не выходят без бутылки с водой, регулярно делая несколько глотков. Это помогает системам организма лучше работать.

Признаком достаточного снабжения организма водой является светлая моча. Если моча темно-желтая, значит ваш организм обезвожен. Это ведет к замедлению процессов пищеварения и быстрой утомляемости. Выпивая достаточное количество жидкости, вы обеспечиваете своевременное удаление из организма солей, токсинов и отходов жизнедеятельности, которые в противном случае накапливаются в нем и нарушают его функции. Пейте больше воды, и вы будете чувствовать себя намного лучше.

Три белых яда

Придерживаясь „олимпийской" диеты из фруктов, овощей, цельнозерновых продуктов, постных белков и большого количества воды, избегайте в то же время трех ядов, которые являются причиной большинства проблем со здоровьем среди американцев. Эти яды — белая мука, белый сахар и белая соль. Консервированные продукты, которые вы покупаете в супермаркете, содержат порой до 50 процентов соли. Большинство лакомств перегружены либо солью, либо сахаром, и тому есть веские причины ограничить их потребление.

Самый лучший способ не дать продуктам испортиться на магазинных полках: „убить" их еще до того, как положить на полку. Так они не смогут „умереть" и разложиться в ожидании покупателя. „Убивать" продукты лучше всего "солью или сахаром. Следовательно, большинство консервов и лакомств инертны, мертвы. В них нет никакой пищевой ценности. Они содержат только соль или сахар, может быть, жир, и приводят либо к нарушению водного обмена (соленые), либо к ожирению (сладкие и жирные).

Вот факт: здоровая пища уже содержит все необходимое для вашего организма количество сахара и соли. Сахар и соль есть почти во всех продуктах питания. Так что нет никакой нужды потреблять соль и сахар дополнительно.

Продукты из белой муки

Существует прямая корреляция между потреблением очищенной, белой, муки и общим ухудшением здоровья населения в развитых странах. Поначалу продуктами из белой муки стали питаться богатейшие слои британцев и американцев в XIX веке. Эти продукты выглядят аппетитно, но при получении белой муки зерна пшеницы очищаются от всей „шелухи", в которой и содержатся основные питательные вещества. А если что полезное в муке и остается, оно погибает, пока муке дают „выбелиться" со временем.

Когда на упаковке хлеба написано, что он изготовлен из вита-

минимизированной муки, это означает, что витамины были добавлены в еще сырое тесто. Производитель, однако, умалчивает, что пока хлеб печется, любые витамины, которые в него добавили, теряют свои полезные свойства.

Таким образом, сам по себе белый хлеб никакой пищевой ценности не имеет. И, наверное, самым худшим качеством подобных продуктов является то, что они на время снижают аппетит и отвлекают вас от действительно полезных продуктов.

Сегодня же примите решение отказаться от потребления жирных, сладких, соленых продуктов и поддерживать уровень энергии продуктами, по-настоящему полезными. Пейте больше воды. Обретите полный контроль над своим питанием.

Следите за своим весом

Второй ключ к высокому уровню энергии — поддержание правильного веса. Нормальный вес — важная предпосылка здоровья, счастья и долголетия. Лучше всего поддерживать вес, чуть меньший так называемого идеального. Как говорится, невозможно быть слишком богатым или слишком стройным.

Хорошо выглядеть и хорошо чувствовать себя — одна из важнейших ваших целей. Для начала установите контроль над своим весом и внешностью. Если вы недовольны нынешним состоянием здоровья, вам нужно поставить перед собой конкретные цели на ближайшие недели и месяцы.

Следите за тем, что вы едите

Вы сами в ответе за то, чем снабжаете свой организм. В наши дни серьезным ожирением страдают более 50 миллионов американцев. Лишние килограммы, которые вам приходится носить на себе, быстро истощают ваши энергетические запасы.

Важность физических упражнений

Третий ключ к энергичности — *физические упражнения*. Наилучшим видом физкультуры для поддержания высокого уровня энергии и хорошей физической формы являются аэробные упражнения. Для достижения оптимальных результатов необходимо, чтобы скорость пульса достигала так называемой *зоны тренировки* хотя бы три раза в неделю. Зона тренировки, в зависимости от вашего возраста, находится в пределах от 120 до 160 ударов в минуту. Такую частоту пульса следует поддерживать при каждой тренировке в течение хотя бы 20 минут.

В целях улучшения здоровья и спортивной формы достаточно проходить спортивным шагом две-три мили три-пять раз в неделю. Хороши также плавание, езда на велосипеде, упражнения на тренажерах и бег трусцой. Занятия спортом должны стать такой неотъем-

лемой частью вашего образа жизни, как сон и питание.

Природа предназначила мышцам трудиться каждый день. Каждый сустав должен работать в полной мере. Вам следует регулярно вытягивать руки, ноги, спину. Чтобы мышцы были сильными и эластичными, работайте с не очень большими гантелями или штангой. Но самое главное для хорошего самочувствия и внешнего вида — регулярные аэробные упражнения.

Постоянные занятия спортом помогут вам поддерживать высокий уровень энергии и выносливости, без которого вам не обойтись на пути к поставленным целям.

Важность отдыха и восстановления сил

Четвертый ключ к поддержанию энергии — *надлежащий отдых*. Для того чтобы хорошо отдохнуть, вам необходимо спать семь-восемь часов в сутки и каждую неделю хотя бы на один день полностью отключаться от всех дел. Каждые два месяца устраивайте себе миниотпуск на два-три дня, а каждый год берите полноценный отпуск на неделю-две, чтобы хорошенько расслабиться и избавиться от мыслей о работе.

Через день-два после основательного отдыха вы будете работать с большей эффективностью, чем если бы не прекращали работать. У вас будет больше свежих идей, вы будете добиваться лучших результатов, чем вы могли бы рассчитывать, доводя себя работой до полного истощения физических и душевных сил. Регулярный отдых и развлечения должны стать важной частью вашего образа жизни.

Принимайте витамины и пищевые добавки

Пятый ключ к поддержанию высокого уровня энергии — принимать *витамины и пищевые добавки*. Какой бы ни была ваша диета и кто бы что ни говорил, большинство современных продуктов питания не содержат в достаточном количестве важнейших витаминов и минералов, необходимых для оптимальной работы вашего организма. Самые здоровые люди в нашем обществе — те, кто регулярно принимает высококачественные витаминные и минеральные добавки вместе с основными продуктами питания.

Самые лучшие добавки вырабатываются из натуральных источников. Имеющие натуральное происхождение витамины и микроэлементы обычно образуют *хелатные* соединения. Они могут стоить несколько дороже, но легче усваиваются организмом.

Одним из значительных достижений науки в последние годы стало открытие важности *антиоксидантов*. Эти химические вещества выводят из крови вредные для здоровья свободные ра-

дикалы кислорода. Антиоксидантными свойствами обладают также биофлавоноиды, содержащиеся в свежих овощах, фруктах и витаминных комплексах. Они улучшают работу всего организма, общее самочувствие человека и повышают его уровень энергии.

Важность позитивной психологической установки

Шестой ключ к поддержанию высокого энергетического уровня — *очищение от негативных эмоций*. Это может быть самым важным фактором долгой и счастливой жизни. Ваша способность удерживать мысли на том, чего вы хотите, и отрешаться от всего нежелательного обеспечит ваше здоровье и счастье.

Чем больше вы думаете и говорите о людях и ситуациях, которые вызывают у вас недобрые чувства, тем злее и несчастнее становитесь. Негативные эмоции подавляют разум и тело. Они лишают вас энергии и отнимают силы. Они ухудшают работу иммунной системы, делая вас более уязвимыми перед болезнями. Вы быстрее устаете и теряете уверенность в себе. Вам все труднее эффективно действовать в важнейших ситуациях. Одна несдержанная вспышка гнева способна поглотить не меньше энергии, чем многочасовой труд.

Помочь вам преодолеть искушение жаловаться и критиковать может закон замены. Поскольку ваш разум способен удерживать одновременно только одну мысль, вы можете избавиться от негативной мысли, заменив ее позитивной. Может быть, самым лучшим способом нейтрализовать такие негативные чувства, как злоба, страх или тревога, является следующее позитивное утверждение: „Я сам отвечаю за себя! Я сам отвечаю за себя!“

Невозможно одновременно признавать свою ответственность за сложившуюся ситуацию и продолжать злиться. Большинство негативных чувств порождаются желанием кого-то обвинить. Гнев и негодование почти всегда появляются, когда вы кого-то в чем-то считаете виновным. В тот самый момент, когда вы перестаете винить других и признаете свою ответственность, места для негативных чувств не остается. Вы снова начинаете ясно мыслить и приступаете к конструктивным мерам решения проблемы или исправления ситуации.

Если вас все еще мучают прошлые переживания, вы должны вспомнить о принципе прощения, возможно, самом важном принципе психического здоровья и личностного развития. Принцип прощения гласит: „Вы психически здоровы ровно в той степени, в какой способны свободно прощать тех, кто как-либо навредил вам“.

Когда вы думаете о человеке, вызывающем в вас чувство злости, избавьтесь от этого чувства, мысленно произнеся: „Я про-

щаю его (ее) за всё". Нельзя одновременно прощать и продолжать злиться. Прощая, вы не только оставляете в покое другого человека, но и освобождаетесь сами. Вы не можете в одно и то же время признавать свою ответственность, прощать и продолжать злиться или расстраиваться.

Начните выполнять личную программу психического оздоровления

Седьмой ключ к высокому энергетическому уровню — сесть на 21-дневную „позитивную психологическую диету". Решите для себя, что в течение ближайших 24 часов вы будете концентрировать мысли только на том, что желательно для вас, будете держаться подальше от всего негативного. Скажите себе: „Сегодня я буду думать и говорить только о своих целях и не буду ни думать, ни говорить обо всем том, чего не хочу видеть в своей жизни"¹. Справившись с поставленной задачей в течение дня, дайте себе такое же задание на следующий день. Ставьте перед собой эту задачу ежедневно в течение трех недель. Это упражнение радикально изменит вашу жизнь.

Просидев на этой „психологической диете" 21 день, побуждая себя каждый час, каждый день, в любой ситуации мыслить только позитивно, вы получите такой положительный заряд, что будете буквально отскакивать как от трамплина от любой неприятности или негативной ситуации.

Сам себе электростанция

Чем больше вы укореняете здоровые привычки, о которых мы говорили выше, тем большим запасом жизненной энергии будете обладать. Чем больше ваши мысли и разговоры будут сосредоточены на целях и на том, чего вы хотите, тем большей силой и энергией вы будете наполняться. Вы будете лучше себя чувствовать, проявлять большую бдительность к открывающимся возможностям и активность в любой ситуации.

Вы поставите ногу на акселератор жизни. Вы обнаружите, что сейчас двигаетесь к успеху быстрее, чем когда-либо раньше. Вы будете больше успевать сделать, больше зарабатывать денег, получать признание и уважение, перед вами будет больше открываться дверей, вы переживете больше того, что другие называют удачей.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Примите решение отныне стать ориентированным на действия

- человеком. Когда вам приходит в голову хорошая идея, шевелитесь.
2. Ищите благоприятные возможности повсюду и, когда находите, действуйте. Очень может быть, что от богатства вас отделяет всего одна хорошая идея.
 3. Продолжайте двигаться. Каждый день делайте что-нибудь, приближающее вас к одной из ваших важнейших целей.
 4. Старайтесь действовать быстрее, чем бы вы ни занимались. Быстрый темп важен для успеха. Чем быстрее вы работаете и чем больше успеваете сделать, тем больше возможностей открывается перед вами.
 5. Поддерживайте высокий уровень жизненной энергии, заботясь о своем здоровье. Правильно питайтесь, следите за весом, хорошо отдыхайте.
 6. Заслужите репутацию быстрого и надежного работника. Станьте известны как человек, которому можно поручить срочную работу.
 7. Постоянно перекраивайте рабочий процесс, ищите возможности упростить его, чтобы выполнять работу быстрее.

12

ПРИНЦИП 11 ВАЖНОСТЬ ХАРАКТЕРА

*Честность — первая глава книги
мудрости.*

ТОМАС ДЖЕФФЕРСОН

Примерно в 340 г. до н.э. греческий философ Аристотель изложил ряд принципов, которые стали фундаментом западного образа мышления на две тысячи лет вперед. Высказанные им идеи продолжают сильно влиять на взгляды современного человека. Поэтому понимание основных принципов философии Аристотеля может помочь вам мыслить и действовать с большей ясностью, четкостью и эффективностью.

Может быть, самым ценным вкладом Аристотеля в философию стал его *принцип причинности*. Аристотель считал, что мы живем в упорядоченном мире, где *все происходит по какой-то причине*. Между всеми событиями существует причинно-следственная связь. Даже если мы не знаем причины какого-то события, это вовсе не значит, что причины нет. Успех в любой сфере требует отыскать причинно-следственные взаимоотношения между тем, что мы делаем, и тем, чего хотим добиться, а потом организовать свою деятельность таким образом, чтобы она гармонировала с тем, чего мы рассчитываем достичь.

КОНЕЧНАЯ ЦЕЛЬ

Одним из крупнейших открытий Аристотеля стал его вывод о том, что поведение всякого человека целенаправленно, то есть устремлено к какой-то цели или результату. Аристотель говорил, что все, что мы делаем, мы делаем по некоторой причине и что за каждой меньшей или промежуточной целью кроется большая цель, к которой мы стремимся. Аристотель первым объявил, что высшая цель каждого человека определяется его желанием быть счастливым.

Например, вы говорите, что хотите найти хорошую работу. Зачем? Чтобы много зарабатывать. Зачем? Чтобы было достаточно денег. Зачем? Чтобы купить дом и машину и иметь высокий уровень жизни. Зачем? Конечный ответ всегда один и тот

же: чтобы быть счастливым.

Чем бы вы ни занимались, ваша конечная цель — достичь счастья. Поэтому вы преуспеваете в той степени, в какой можете устроить свою жизнь в соответствии с вашим определением счастья. И вы терпите неудачу в той степени, в какой счастье остается недостижимым.

В этом смысле люди отличаются только тем, что одни ближе подбираются к своему определению счастья, чем другие. Одни действуют правильно и получают желаемые результаты. Другие выбирают настолько неудачно, что оказываются в худшей ситуации, чем были бы, даже если бы вообще ничего не делали. Но и те, и другие стремятся к своему определению счастья.

СВЯЗЬ ДОБРОДЕТЕЛИ И СЧАСТЬЯ

Аристотель в исследовании человеческого поведения продвинулся еще дальше и пришел к такому замечательному выводу: „Только хороший человек может быть счастливым, и только добродетельный может быть хорошим”.

Это великий прорыв в истории мысли. Подумайте! Вы можете быть счастливы, только если вы хороший человек, а хорошим человеком вы можете стать, если добродетельны.

Все это означает, что вы должны постоянно стремиться стать *лучше*, если хотите быть счастливым. Всякий раз, когда вы поступаете в соответствии с высшим добром, как вы его понимаете, вы внутренне счастливы. Вы становитесь более уверенным в себе, более эффективным на работе и в личной жизни. В этом смысле добродетель сама себя вознаграждает. Она воздается ощущением счастья, удовлетворения и внутренней силы, которые возникают, когда вы делаете и говорите нечто хорошее, достойное, справедливое.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ РОЛЬ ХАРАКТЕРА

Характер — лучшая гарантия удачи. В мире правит закон, который состоит в том, что вы неизбежно притягиваете в свою жизнь людей, обстоятельства, идеи, возможности и ресурсы, гармонирующие с вашими господствующими мыслями. Вы никогда не достигнете в жизни того, чего не заслужили внутренне. Внешний мир по закону соответствия всегда является отражением внутреннего мира.

Если вы хотите изменить свой внешний мир, вы должны начать с изменения мышления, с перепрограммирования подсознания. Вы должны построить внутри себя мощную структуру

ценностей и убеждений, отвечающих той жизни, которой вы хотите наслаждаться во внешнем мире. Вы должны развить свой характер.

ВАШЕ СОБСТВЕННОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСПЕХА

Вы читаете эту книгу, потому что хотите преуспеть в жизни. Вы хотите быть более счастливым, общаться с лучшими людьми, зарабатывать больше денег, более полно выражать себя во всем, чем занимаетесь. Вы хотите построить для себя великолепную жизнь. И ваша готовность постоянно учиться тому, как становиться лучше, выделяет вас из посредственностей, дает вам преимущество над ними.

Но что такое успех? Как вы его определяете? Институт Гэлла-па несколько лет назад опросил 1500 людей, представленных в справочнике „Кто есть кто в Америке“. Это были самые известные американцы: президенты компаний, ведущие политики, прославленные ученые и писатели, нобелевские лауреаты и многие другие люди, завоевавшие признание и уважение своим значительным вкладом в жизнь Америки.

И этих достигших огромного успеха мужчин и женщин спросили, что, по их мнению, им принес успех. Четыре первых ответа, которые они дали, возможно, удивят вас.

Первой наградой успеха, о которой упомянули 86 процентов опрошенных, является то, что они завоевали уважение своих родителей; второе место занял ответ „уважение супругов и детей“; третьим по важности проявлением успеха стало уважение, завоеванное среди коллег и обществу, а четвертым — то, что этим людям удалось изменить к лучшему жизнь окружающих. И только пятой по важности наградой за успех они назвали возможность больше не тревожиться о деньгах, хотя многие из них не стали по-настоящему богатыми. Они просто достигли ситуации, когда деньги уже не имеют такого большого значения по сравнению с тем делом, которое они делают, и другими аспектами их жизни.

УВАЖЕНИЕ ОКРУЖАЮЩИХ

Задумавшись над тем, что для вас означает успех, вы обнаружите, что он тесно связан с приобретением уважения со стороны людей, которых вы сами уважаете. Когда вы что-либо делаете или не делаете, вы почти всегда учитываете, как к этому отнесутся люди. Учет мнения людей, занимающих важное место в вашей жизни, оказывает существенное влияние на ваше поведение.

Репутация — ваш важнейший капитал как в бизнесе, так и в

личных отношениях. Репутации можно дать такое определение: *как люди думают и отзываются о вас в ваше отсутствие*. Как вы знаете по собственному опыту, мнение окружающих о вас, когда оно становится вам известным, оказывает большое позитивное или негативное влияние на ваши мысли и чувства.

Успешные люди всегда думают о том, как тот или иной их поступок будет оценен окружающими. Они заботятся не только о том, чтобы поступать правильно, но и о том, чтобы их поступки выглядели правильными в глазах других, особенно тех, чьим мнением они дорожат.

Закон притяжения непоколебим. Живя добродетельно, вы развиваете положительные черты характера и в результате привлекаете в свою жизнь людей с аналогичными качествами. Подобное тянется к подобному.

РАЗВИТИЕ ДОБРОДЕТЕЛИ

Аристотель учил еще и тому, что первой целью образования является воспитание добродетельной молодежи. Достоинства характера образуют прочный фундамент жизни и гарантируют, что из детей вырастут хорошие взрослые. А став хорошими людьми, они смогут обрести свое счастье и успех в жизни.

Что же делать, если в детстве вам не привили эту самую добродетель? Что делать, если вы выросли, не получив должного представления о том, какими качествами вы должны обладать, чтобы вырваться из посредственности? Что, если вы не удовлетворены своим нынешним характером? А может быть, вы хотите к имеющемуся списку достоинств прибавить еще какие-то черты?

Аристотель утверждал, что добродетель — это не просто чувство или система убеждений, это *практика*. Добродетель выражается не в словах, а в поступках. Ваш истинный характер проявляется не в том, на что вы надеетесь, чего вы хотели бы или что намерены делать, а только в том, что вы *делаете*.

Аристотель говорил, что если вы не обладаете каким-то достоинством, вы можете развить в себе это качество, практически применяя его всегда, когда это требуется. Вы можете стать добродетельным, принуждая себя действовать так, *как будто* вы уже обладаете желанным качеством характера.

Закон обратимости гласит, что *вы можете поступками заставить себя почувствовать и поверить в то, что вы хотите чувствовать и во что хотите верить*. Таким образом, вы сами можете взяться за воспитание своего характера. Вы можете стать действительно прекрасным человеком, решив постоянно, во всех обстоятельствах, думать, говорить и вести себя в соот-

ветствии с самыми высокими критериями добродетели.

Закон концентрации утверждает, что в вашей *жизни укрепляется то, на чем вы концентрируете внимание*. С помощью этого важного закона вы можете сформировать свой характер, сосредоточившись на развитии определенного качества, которым хотите прославиться. Так поступали многие успешные люди, и вы можете убедиться в этом, читая их биографии или непосредственно наблюдая за ними. Постоянно визуализируйте, как вы применяете это качество характера ко всему, чем занимаетесь.

ЧЕЛОВЕК - СОЦИАЛЬНОЕ ЖИВОТНОЕ

Аристотель считал человека *социальным животным*. Все черты личности человека, так или иначе, связаны с его местом в обществе. Аристотель учил, что все происходящее в жизни человека не обходится без участия окружающих. Количество, качество и сложность вашей сети взаимоотношений с другими людьми определяет вашу личность и формирует вашу жизнь. Все мы взаимозависимы. Никто не живет на отдельном острове, сам по себе.

Высшей добродетелью в жизни и в отношениях с другими людьми является *цельность* характера — полное внутреннее единство, душевная чистота, непорочность, искренность. Вы можете развить в себе это качество, сосредоточив внимание на нем, постоянно думая о том, что значит быть цельным человеком, вспоминая людей, известных своей цельностью характера. Это могут быть как исторические личности, так и люди, с которыми вы лично знакомы.

ВАША ЛИЧНОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ВАШИМИ ПОСТУПКАМИ

Помните прозвище Авраама Линкольна? Его называли Честным Эйбом. Работая в молодости в магазине, он однажды прошел несколько миль вдогонку покупательнице, чтобы вернуть ей несколько центов недоданной сдачи. Услышав эту историю, люди пересказывали ее своим знакомым, и со временем у Линкольна выработалась твердая репутация предельно честного человека. Его так уважали за цельность характера, что на конференции новоиспеченной Республиканской партии, состоявшейся в 1860 г. в Чикаго, его выдвинули кандидатом в президенты США, хотя сам он туда не приехал, оставаясь в Спрингфилде. Делегатам было достаточно его имени и репутации. Качества характера сделали его одним из самых почитаемых и уважаемых президентов Америки.

Чем больше вы будете думать о таких добродетелях, как

цельность, тем чаще они будут проявляться в вашем поведении. Чем больше вы их прокручиваете в своем мозгу, тем сильнее программируете собственное подсознание на их практическое применение. Чем сильнее они запечатлеваются в вашем подсознании, тем вероятнее, что вы поступите достойно, когда того потребуют обстоятельства.

Чем больше вы становитесь известны своей цельностью, тем больше люди будут доверять вам и тем больше найдется желающих иметь с вами дело. На вас свалится столько *удачи*, сколько люди с более слабым характером и в самых смелых мечтах не могут представить.

ДОВЕРИЕ - НЕОБХОДИМАЯ СВЯЗЬ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

В 1995 г. Фрэнсис Фукияма написал книгу, озаглавленную „*Доверие*“. В ней он обобщил результаты исследований уровня доверия, сложившегося внутри разных народов на протяжении веков. Фукияма пришел к выводу, что нации с высоким уровнем доверия между своими членами процветают в гораздо большей степени и предоставляют различные возможности для роста большему числу людей, чем народы с низким уровнем доверия. В чем причина этого?

Оказывается, чем выше уровень доверия между людьми, правительством и деловыми кругами в данной стране, тем выше уровень ее экономического развития. Чем ниже уровень доверия, тем выше уровень коррупции и мошенничества и тем меньше у людей желания вкладывать деньги в экономику своей страны.

Доверие является тем клеем, который соединяет отношения между людьми. Если мы не доверяем человеку, мы не можем поддерживать с ним хорошие отношения. Любовь и дружба строятся на доверии. На доверии построены все крепкие семьи. То же и в бизнесе. Доверие является важнейшей предпосылкой нормальной деятельности любой организации. Успех предприятия практически невозможен без доверия между сотрудниками.

В самых лучших компаниях уровень доверия чрезвычайно высок. Каждый работник, какое бы положение он ни занимал, может вполне положиться на любого другого сотрудника. Ложь в такой компании равносильна потере работы.

В целом, американцы придают доверию очень большое значение. Вы даже не сможете ездить в автомобиле, если не будете абсолютно уверены, что встречный водитель будет ехать по своей полосе, а не по вашей. Доверие — важнейший компонент, связывающий членов общества в одно целое.

ФУНДАМЕНТ ДОВЕРИЯ.

Главной основой доверия является *правдивость*. Ваши лучшие друзья и ближайшие коллеги — это те, кто говорит вам правду. Ваша готовность быть предельно честным с самим собой и с другими — истинное мерило вашего характера. Если главным качеством характера является цельность, то правдивость является наиболее очевидным проявлением цельности.

Если честность является внутренним проявлением цельности, то ее внешнее проявление — качественная работа и достойное поведение во всех обстоятельствах. Вы должны быть верны лучшей стороне своего „я". Честность в работе означает, что вы всегда стремитесь сделать все возможное, особенно когда окружающие рассчитывают на вас.

БУДЬТЕ ЧЕСТНЫ С САМИМ СОБОЙ

Как минимум, вы должны быть всегда честны с собой. Психолог Абрахам Маслоу много лет изучал жизнь успешных, достигающих полной самореализации людей и обнаружил, что главной характерной чертой наиболее преуспевающих людей была их исключительная объективность и искренность перед собой. Они со всей честностью относятся к своим сильным и слабым сторонам и к собственной жизненной ситуации. Они никогда не пытаются обмануть себя, убедить в заведомо ложных вещах. Они живут в согласии с самими собой и потому живут в согласии с окружающими.

Шекспир писал: „Но главное; будь верен самому себе, и, следовательно, как дважды два — четыре, ни перед кем не будешь ты фальшив". Перестаньте играть с собой в игры, притворяться или надеяться, что что-то может быть не таким, какое оно есть на самом деле. Применяйте во всем *принцип действительности*. Всегда спрашивайте себя: «Что происходит на самом деле?"

Прислушивайтесь к своему внутреннему голосу. Доверяйте своей интуиции. Делайте и говорите только то, что вам кажется правильным. Отказывайте идти на компромиссы со своей совестью. Ралф Уолдо Эмерсон как-то сказал: „В конечном счете, нет ничего священного, кроме душевной чистоты".

ЖИВИТЕ В ПРАВДЕ СО ВСЕМИ

Быть цельным значит, среди прочего, жить в правде со всеми окружающими людьми. Вы излагаете свою правду прямо и откровенно. Вы не поддерживаете отношения, неподходящие для вас, и не делаете того, с чем не согласны или во что не верите.

Вы не говорите ничего такого, что не было бы искренним выражением ваших внутренних убеждений. Вы стараетесь жить по правде во всех областях своей жизни.

Корни самоуважения и уверенности в себе лежат в глубинах вашего характера. Чем большую цельность вы проявляете в отношениях с самим собой и окружающими, тем больше вы уважаете себя. Чем больше вы уважаете себя, тем больше уважаете других и тем больше они уважают вас. При этом увеличивается как количество, так и качество ваших связей.

Цельность — это такое качество, которое влечет за собой все другие. Вы честны до такой степени, до какой живете в гармонии со всеми принципами, которые считаете правильными и справедливыми. Подобная последовательность в вашем поведении является мерилom вашей цельности.

САМОДИСЦИПЛИНА- КЛЮЧ К ХАРАКТЕРУ

Элберт Хаббард, писатель XX века, как-то сказал: „Самодисциплина — это способность *заставить* себя делать то, что должно делать, и тогда, когда это следует, нравится вам это или нет”.

Самодисциплина — железное качество характера. Она является краеугольным камнем цельности и мужества. Самодисциплина оказывает большое влияние на ваши достижения во всех сферах деятельности.

Самодисциплину еще называют *самообладанием* и *самоконтролем*, а контроль является критическим элементом счастья. Вы довольны собой ровно настолько, насколько чувствуете, что контролируете собственную жизнь. Когда вы принимаете решение что-то сделать или воздержаться от какого-то действия и заставляете себя твердо придерживаться принятого решения, даже когда вам это *не* нравится, вы чувствуете себя намного лучше. Вы чувствуете себя хозяином положения.

Существует прямая корреляция между самодисциплиной и самооценкой. Чем тверже вы вынуждаете себя придерживаться принятых решений, тем больше вы нравитесь себе и уважаете себя. И чем больше вы уважаете себя, тем легче вам заставлять себя делать то, что вам кажется правильным. Одно качество усиливает другое.

РЕШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВЫ ПРИНИМАЕТЕ

Ваше нынешнее положение целиком определяется теми решениями, которые вы принимали в прошлом, тем выбором, который вы делали. Вы либо основательно продумывали свои ре-

шения, опираясь на всю доступную вам информацию и здравый смысл и согласуясь со своими высшими ценностями, либо *нет*.

Однако ваши прошлые решения ни в коей мере не определяют ваше будущее. Они были тогда, а вы живете сейчас. Вы находитесь в постоянном процессе роста и развития. В детстве вы принимали решения, о каких и не подумали бы, став взрослым. В прошлом году вы принимали решения, которые ни за что не приняли бы в этом году, зная то, что знаете сейчас. Когда вы принимали те решения, вы были другим человеком, не таким, как сейчас.

Не дайте ошибкам, совершенным вами в прошлом, сдерживать вас. Человек, который допустил тогда ошибки, был вашей ранней версией. Сегодня вы человек более зрелый и мудрый. Вы можете принять новые решения, основываясь на больших запасах знаний и опыта. Сегодня вы можете взять в свои руки руль вашего будущего и повернуть его туда, куда считаете нужным.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Почему же не все люди живут достойной жизнью? Почему не каждый из нас проявляет в своих делах такие важнейшие качества, как цельность и правдивость, если они так тесно связаны с достижением успеха во всех областях жизни?

Ответ кроется в том, что я называю фактором человеческой природы. Этот фактор — главная причина жизненных неудач. Только когда вы основательно разберетесь, как и почему человеческий фактор работает, вы сможете эффективно противодействовать ему. Только когда вы начнете действовать противоположно тому, что подсказывает этот фактор, вы станете таким, каким хотите быть.

Так называемую *человеческую природу* составляет множество компонентов, но здесь я ограничусь семью основными характеристиками. Каждого из этих качеств, если дать волю негативной его стороне, достаточно, чтобы обречь вас на неудачу. Великая трагедия большинства людей заключается в том, что они практикуют негативные стороны всех семи характеристик. Именно поэтому они так мало достигают в жизни и сами не понимают, почему.

Каждый предпочитает легкое трудному

Самым распространенным качеством человеческой природы является то, что люди при выполнении любых задач *предпочитают легкие пути трудным*. Выполняя любую работу, вы стремитесь к максимальному сохранению энергии. Причина этого в том, что ваше время и энергия олицетворяют вашу жизнь, а

свою жизнь вы цените дорого. Вы так устроены, что не можете сознательно выбрать более трудный способ сделать что-то, если под рукой есть способ простой. Это означает, что, хорошо это или плохо, но вы, как и большинство людей, ленивы.

В этом не было бы ничего плохого, если бы ваше Желание избегать трудностей было конструктивным, направленным на поиск более эффективных способов решения поставленной задачи. Вся история прогресса человечества полна примеров того, как люди использовали творческие подходы, направленные на экономию усилий и энергии при решении различных проблем.

Лень сама по себе ни хороша, ни плоха. Она нормальна и естественна. Негативным качеством она становится лишь тогда, когда превращается в тормоз и мешает вам продуктивно работать.

Каждый предпочитает большее меньшему

Второе качество человеческой природы — то, что люди предпочитают иметь *больше, а не меньше*. Если я предложу вам заплатить за яблоко 5 или 10 долларов без каких-либо дополнительных условий, вы, конечно, выберете 10 долларов. Это нормально и естественно. Это свойственно человеку — стремиться получить как можно больше за меньшую цену. Каждый предпочитает получать больше, а не меньше при прочих равных условиях.

Это означает, что каждый из нас жаден. Опять же, Жадность есть качество нейтральное, ни положительное, ни отрицательное. Если жадность способствует улучшению вашей жизни, повышая ваше и окружающих благосостояние, она позитивна. Она может стать мощным двигателем творчества и предприимчивости.

Если, однако, жадность подразумевает стремление получить *что-то за ничто* или нечто такое, чего вы не заслужили, она может стать качеством вредным и деструктивным. Плохое или хорошее качество — жадность определяется только тем, как вы ее используете.

Каждый человек эгоистичен

Третьей характеристикой природы человека является то, что каждый *хочет чего-то для себя*. Только вы сами можете почувствовать свое счастье, свое удовлетворение или неудовлетворенность. Только вы сами можете испытывать свой голод, жажду, наслаждение, радость. Никто не может пережить эти чувства за вас или решить, что для вас лучше. Вы уникальная личность со своими собственными пристрастиями, и только вы сами можете решать за себя.

Это попросту означает, что вы от природы эгоистичны, или эгоцентричны. Отправляясь в буфет, только вы сами можете определить идеальную комбинацию блюд, которые наилучшим образом удовлетворят ваш вкус и аппетит в данный момент. Вы хотите того, чего хотите. И опять же, в этом нет ничего ни хорошего, ни дурного. Это такой же факт человеческой природы, как лень и жадность.

Волонтер, участвующий в спасательной операции в какой-нибудь глухомани, тоже может быть целиком эгоистичен в том смысле, что удовлетворяет свою собственную глубинную потребность помочь как можно большему числу людей всеми имеющимися в его распоряжении средствами. Он может быть ленив, жаден, эгоистичен в самом здоровом, позитивном, конструктивном значении этих слов, в смысле благотворном для окружающих его людей. В этом смысле и мать Тереза из Калькутты была *эгоисткой*. Она хотела помочь как можно большему количеству людей, удовлетворяя свою внутреннюю потребность в этом.

Каждый человек стремится к лучшему

Четвертое свойство человеческой природы заключается в том, что всякий наш поступок направлен на *улучшение* нашей жизни в каком-либо смысле. Если бы наши действия не улучшали нашу ситуацию, мы бы и действовать не стали. Сознательно или неосознанно, каждый человек старается достичь каких-то улучшений во всем, что он делает или говорит. Это означает, что каждый в каком-то смысле амбициозен. Он хочет улучшить свою жизнь, работу, отношения с окружающими, здоровье, финансовое положение.

Противоположностью стремления к лучшему является безразличие или самодовольство. Если вы не амбициозны, значит вы полностью удовлетворены тем, что у вас есть, и вас совершенно не волнует, станет ваша жизнь лучше или хуже. Амбиции — очень полезное качество, заставляющее людей преодолевать преграды и достигать целей, которые всем остальным кажутся недостижимыми.

Разумеется, если амбиции толкают человека на нечестный путь, они становятся качеством отрицательным. Но само по себе стремление улучшить свое положение не является ни негативным, ни позитивным. Оно *нейтрально*, как и любая другая характеристика человеческой природы.

Никто не может знать всего

Пятое свойство человеческой природы — *незнание*. Никто не может знать всего, что надо знать о чем-либо. Иными словами, сколько бы вы ни учились, какой бы опыт ни приобретали,

любое ваше решение строится на определенных догадках. Поскольку вы никогда не знаете всех фактов, не может быть и гарантии того, что ваши действия окажутся успешными, принесут именно те результаты, на которые вы рассчитываете. Вы всегда вынуждены действовать в условиях некоторой неопределенности.

Это означает, что каждый человек в той или иной степени невежда. Одни знают больше других, но никто не может знать всего, что нужно знать, даже по своей узкой специальности.

Стремление к учебе, желание снизить риск за счет приобретения все большей информации по данному предмету — первейшая причина того, что сумма знаний, накапливаемых человечеством, каждые два-три года удваивается. Все большее число людей в самых разных сферах деятельности генерируют сегодня больше информации и знаний, чем их было накоплено за всю предыдущую историю человечества, и скорость все возрастает. Это связано с тем, что мы интуитивно понимаем, что знаем еще далеко не всё.

Суета сует

Шестое свойство человеческой природы — то, что каждый человек гордится собой, своей внешностью, своими достижениями, семьей, работой. Люди хотят выглядеть привлекательно, хотят, чтобы о них думали хорошо. Это значит, что каждый из нас в какой-то степени тщеславен.

Тщеславию противоположно безразличие. Поэтому тщеславие может быть хорошим качеством. Оно мотивирует вас быть красивым, здоровым, богатым, успешным, материально обеспеченным. Людское тщеславие — основная движущая сила индустрии моды, развлечений и спорта, автомобилестроения, производства мебели, бытовой техники, косметики и т. д. Оно способствует открытию все новых преуспевающих предприятий. Оно движет политиками и оказывает необыкновенно сильное влияние на все принимаемые вами решения.

Когда тщеславие побуждает делать то, что приносит вам признание и уважение окружающих, это хорошее качество. Когда же оно побуждает вас делать что-то во вред себе или другим, оно становится отрицательным. Но само по себе оно ни хорошее, ни плохое. Человеческое тщеславие — попросту факт, как погода.

Страсть к скорости

Седьмой характеристикой природы человека является *нетерпеливость*. Каждый предпочитает получить *свое раньше, нежели позже*. Если я предложу вам 100 долларов и скажу, что могу отдать их сегодня или через год: что вы выберете? Бьюсь

об заклад, вы предпочтете получить эти деньги сегодня. Такова уж природа человека.

Почему так? Потому что вы цените свою жизнь, а жизнь складывается из времени. Если вы можете получить вознаграждение раньше или позже, вы всегда предпочитаете получить его раньше, особенно если будущее туманно. Кто знает, что будет завтра?

Вся наша нынешняя экономика строится на желании потребителей получать все быстрее, легче, новее, лучше и дешевле. Эта потребность в скорости отражается на деятельности всех предприятий, работающих в условиях конкурентного рынка. Если они хотят выжить, то должны обслуживать покупателей быстрее и лучше, чем конкуренты.

ОСНОВЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ

Давайте резюмируем основные качества, составляющие природу человека и предопределяющие поведение каждого индивида. Нормальный человек, и вы в том числе, *ленив, жаден, эгоистичен, амбициозен, невежественен, тщеславен и нетерпелив*. Каков набор достоинств! Но в самих этих качествах нет ничего плохого. Они просто факт жизни, присущий всем людям независимо от культурной, расовой, религиозной или национальной принадлежности.

Таким образом, нормальный, среднестатистический человек ищет самые легкие и быстрые пути добиваться своего, не особо заботясь о вторичных последствиях, не слишком задумываясь о том, что может получиться в итоге.

Противодействовать негативным проявлениям и спонтанным импульсам человеческого фактора можно лишь с помощью самодисциплины, самообладания, самоконтроля. Только применяя на практике важнейшие добродетели, особенно самодисциплину, и стараясь поступать достойно и правильно, вы можете противостоять почти непреодолимой силе человеческой природы, хотя тяга всегда остается.

ГЛАВНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ

Характер, самодисциплину и хорошую репутацию можно выработать, лишь постоянно проявляя в делах важнейшие добродетели. Давайте рассмотрим их подробнее.

Будьте честны с собой

Первейшей добродетелью, из которой проистекают все остальные, является *цельность*. Уровень вашей цельности определяет-

ся тем, насколько последовательно вы придерживаетесь тех добродетелей, которые считаете верными и истинными.

Признавайте свою ответственность за собственную жизнь. Второй по важности добродетелью является *ответственность*. Когда вы полностью отвечаете за себя, вы признаете себя главной созидательной силой в собственной жизни. Вы признаете, что занимаете свое нынешнее положение только благодаря себе, в силу своих мыслей и поступков. Вы постоянно говорите: „Я отвечаю" и „Если что-то должно быть сделано, только я сам это сделаю".

Будучи человеком ответственным, вы перестаете винить других людей в своих проблемах. Вы не ищете оправданий своей неспособности достичь успеха. Вы перестаете жаловаться и защищать себя. Вы признаете свою полную ответственность не только за собственную жизнь, но и за жизни тех, кто зависит от вас, кто рассчитывает на вас, ждет, когда вы выполните свои обещания.

Проявляйте сочувствие

Третьей важной добродетелью является одно из самых человеческих качеств — *сочувствие*. Как и все другие добродетели, сочувствие проявляется в ваших поступках, тогда, когда вы стараетесь понять другого человека и его ситуацию, стать на его место, а не занимаетесь критикой или навязываете свои суждения. Когда вы испытываете сочувствие к другим, вы становитесь лучше, терпеливее, толерантнее, с большим пониманием и сопереживанием относитесь к несчастным и менее удачливым. Вы ставите себя на место тех, кто изо всех сил старается найти место под солнцем.

Будьте добры

Четвертая важная добродетель — *доброта*. Каждый человек, которого вы встречаете на жизненном пути, несет на себе тяжкий груз. Когда вы в течение всего дня проявляете доброту и по-хорошему думаете о каждом встречном, вы создаете вокруг себя ауру тепла и доброты. Помните, в жизни нельзя быть слишком добрым и слишком справедливым.

Вознаграждение за вашу доброту — то, что вы лучше себя чувствуете. Проявляя при каждой возможности сочувствие и доброту, никого не осуждая и не обвиняя, вы сами становитесь лучше. Вы развиваетесь духовно и формируете в себе цельный и здоровый характер.

Будьте другом

Пятая добродетель — *дружба*. Чтобы иметь друзей, вы сами должны быть хорошим другом. Будучи хорошим другом, вы за несколько дней сможете завести себе больше друзей, чем за годы тщетных попыток понравиться окружающим.

Дейл Карнеги утверждал, что самый лучший способ укрепить дружеские отношения с окружающими — проявлять искренний интерес к ним. Чтобы преодолеть робость и застенчивость, которые могут терзать вас, лучше всего обратиться к человеку с такими вопросами: „Чем вы занимаетесь? Как попали в эту сферу деятельности? Как у вас в целом дела? Каковы ваши успехи сегодня?“

Задав эти открытые и честные вопросы, спокойно и внимательно выслушайте ответы. Не перебивайте. Кивайте, улыбайтесь, не отвлекайтесь.

Чем больше вы забываете о себе и фокусируете свое внимание на других, тем лучше вы относитесь к себе, и тем лучше к вам относятся окружающие. Эти позитивные чувства начинают сами себя подкреплять. Чем больше вы делаете и говорите о том, что повышает вашу самооценку, тем сильнее программируете это поведение в своем характере, так что оно становится вашей второй натурой.

Качество сильных

Шестая важная добродетель — *милосердие*, особенно в отношении тех, кто особенно вам дорог. Милосердными могут быть только люди сильные духом. Грубое или безразличное отношение к чувствам других — обычно отличительное свойство людей слабых и неискренних, страдающих низкой самооценкой. Они часто неуверенны в себе и закомплексованы.

Великие люди, как правило, самые добрые и милосердные. Когда вы при любых обстоятельствах проявляете в отношении окружающих милосердие, терпение, доброту и сочувствие, то становитесь лучшим человеком *изнутри*. Вас будут больше уважать и любить, и ваше влияние на окружающих усилится. Проявляйте эти качества в отношениях с супругой и детьми, друзьями и сотрудниками, и вы поразитесь тому, насколько благотворно вы повлияете на них.

Величайшее благо

Величайшим жизненным благом является *душевный покой*. Это должно стать главной стратегической целью любого принимаемого вами решения. Душевный покой — истинное мерило благополучия. Когда вы сделаете спокойствие ума своей главной целью, вокруг которой строится вся ваша жизнь, вы ни-

когда больше не ошибетесь.

Душевный покой достигается только тогда, когда вы живете в согласии с высшими ценностями и добродетелями. Он приходит тогда, когда вы побуждаете себя сопротивляться влечению человеческого фактора. Душевный покой возникает естественным образом, когда вы знаете, что безусловно честны с собой и другими. Он окутывает вас, когда вы прислушиваетесь к тихому внутреннему голосу. Вы доверяете своей интуиции, плывете по течению, делаете то, что вам представляется правильным.

Когда вся ваша жизнь отражает ваши самые лучшие стороны, вы притягиваете к себе людей и возможности, которые позволят вам за пару лет достичь большего прогресса, чем многие люди достигают за всю жизнь. Окружающие станут называть вас *удачливым*.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ ЧТО можно сделать сейчас

1. Определите, что доставляет вам истинное счастье, а затем стройте свою жизнь вокруг этого. Никто другой за вас этого сделать не может.
2. Составьте список людей, которых вы уважаете и чье уважение вам хотелось бы завоевать. Как вам следует вести себя, чтобы заслужить их уважение?
3. Будьте честны с самим собой во всем, что вы делаете и говорите. Постоянно живите по совести.
4. Возьмитесь за развитие своего характера. Выберите добродетель, которой вы хотели бы обладать. Проявляйте ее при каждой возможности.
5. Противьтесь искушению „халтурить" в процессе достижения поставленных целей или выполнения задач. Будьте терпеливы и стремитесь к качеству.
6. Проявляйте в отношении всех людей важнейшие добродетели: щедрость, терпение, доброту и честность.
7. Самодисциплина — ключ к укреплению характера и богатству. Практикуйте ее всюду, где возможно, особенно тогда, когда не хочется.

13

ПРИНЦИП 12 ФОРТУНА БЛАГОВОЛИТ СМЕЛЫМ

*Мужество по праву считается первойшей
из добродетелей, поскольку на нее
опираются все другие добродетели.*

Уинстон ЧЕРЧИЛЬ

Может быть, самым важным фактором успеха является мужество. Укрепление уверенности в себе, готовности двигаться к целям без гарантий успеха — необходимая предпосылка больших достижений. Обладая мужеством, вы способны достичь в жизни практически всего. А если мужества нет, никакие другие достоинства вам не помогут. Противоположностью мужеству является страх. Чувство страха всегда было и будет самым опасным врагом успеха. Страх и сомнения в большей степени подрывают и саботируют все ваши надежды и возможности, чем любая другая негативная сила. Кем вы являетесь и чего способны достичь в будущем, определяется не тем, что происходит вокруг вас, а тем, что делается внутри вас. Укрепление мужества и решимости помогает переключить жизнь на повышенную передачу.

ЧЕГО ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕХОТИТЕ?

Ваша цель — материальный достаток? Может быть, вы хотите разбогатеть? Хотите стать миллионером? Все это резонные цели. Нет таких преград, которые могли бы помешать вам достичь их. Сотни тысяч, миллионы людей каждый год достигают этих целей, начав практически с нуля. Многие из преуспевающих ныне мужчин и женщин в начале своего пути к богатству были в долгах как в шелках. Многие вступили на этот путь уже в пожилом возрасте. Чего добились они, можете добиться и вы.

Единственный вопрос, на который вам надо ответить, звучит так: насколько сильно вы хотите этого? В точности решив, чего хотите, вы можете включить в работу *принцип мужества*, существенно повышающий уровень вашей удачливости. Этот прин-

цип утверждает, что *когда вы смело двигаетесь к своим целям, вам на помощь приходят невидимые силы.*

Многие люди начинают колебаться или вообще опускают руки, когда видят, какой долгий путь отделяет их от реализации мечтаний. Они забывают о том, что путь длиною в тысячу миль начинается с одного шага. И когда вы делаете этот шаг уверенно, когда смело двигаетесь в направлении своих мечтаний, с вами начинают происходить настоящие чудеса.

ДАЙТЕ СЕБЕ ЗАРОК.

Эти слова написал скалолаз Чарльз Мюррей:

Пока нет твердой решимости, всегда есть колебания, вероятность отступить и повернуть назад. В отношении любых проявлений инициативы и творчества существует элементарная истина, игнорирование которой губит очень многие идеи и самые лучшие планы, — то, что в момент, когда человек дает себе твердое обещание, в игру на его стороне включается рука провидения.

Неожиданно вам со всех сторон оказывается помощь, на которую в иной ситуации вы не могли бы рассчитывать. Ваше твердое решение запускает мощный поток событий — непредсказуемые счастливые случаи, неожиданные встречи, материальную поддержку, о которой вы, не могли и мечтать.

Вы всерьез намерены добиться своего? Тогда засучите рукава и принимайтесь за дело. Смелость обладает волшебной силой. Вы только начните, а потом продолжайте двигаться вперед, пока не закончите начатое дело.

ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА

Говоря о мужестве, Аристотель называл его золотой серединой между безрассудным порывом, с одной стороны, и трусостью, с другой. Истинное мужество располагается где-то посередине шкалы. Аристотель определял мужество как способность в нужную минуту управлять своим страхом. Чтобы развить это качество, говорил он, нужно, как и любую другую добродетель, проявлять его во всех ситуациях, где в нем возникает потребность.

ВСЕ СТРАХИ ЗАУЧЕНЫ ВАМИ

У любого страха, который мешает вашему продвижению вперед, есть одна хорошая черта. Он *заучен*. И, следовательно, от него можно *отучиться*. Когда вы появились на свет, вы ничего не боялись. Любой младенец обладает двумя замечательными качествами. Во-первых, он *бесстрашен*. У него нет никаких врожденных страхов, кроме боязни упасть и боязни громких звуков. Во-вторых, он *непосредственен*. Он легко и свободно выражает себя, совершенно не заботясь о том, что о нем подумают окружающие.

Но по мере того как ребенок растет, родители и другие люди приучают его бояться. Они внушают ему страхи, которые потом будут сдерживать его всю жизнь. Например, когда он начинает исследовать окружающий мир, родители говорят: „Стой! Отойди! Не трогай этого! Положи!“ А самые негативные слова, которые может услышать ребенок, это пожалуй: „Нет! Ты этого сделать не сможешь!“

БОЯЗНЬ НЕУДАЧИ

Когда вы, будучи ребенком, старались все попробовать, потрогать, понюхать, куда-то влезть, всегда находился кто-то, пытавшийся вас остановить: „Это слишком опасно“, „Ты слишком мал“, „Иди-ка ты отсюда“. В результате еще в самом раннем возрасте на уровне подсознания вы усвоили убеждение, что вы слишком малы и слабы, чтобы пытаться постигать что-то новое. А это ведет к такой мысли: „Я недостаточно хорош“.

Очень скоро в вас начинают проявляться признаки боязни неудачи, которая выражается словами „я не могу!“.

Повзрослев, вы переняли эстафету у родителей, и начали сами подкреплять страхи, заложенные в вас. Сталкиваясь с чем-то новым или необычным, вы говорите себе: „Я на это неспособен. Я недостаточно умен. Мне не хватает образования. Мне не хватает творческих способностей. Я недостаточно хорош для этого. Я не могу“. Когда перед вами открывается какая-то новая возможность, вы первым делом выискиваете причины, почему эта возможность недоступна вам. Вы придумываете отговорки, почему ваши мечты и цели неосуществимы. Вы заставляете себя отказаться от тех поступков, которые необходимы вам, чтобы достичь успеха и счастья. Генри Форд когда-то сказал: „Если вы верите, что можете, или если вы верите, что не можете, вы, скорее всего, правы в обоих случаях“.

БОЯЗНЬ КРИТИКИ И НЕОДОБРЕНИЯ

Боязнь неодобрения — другой важный страх, развивающийся в вас с детства. Ее источником является любовь родителей, обуславливаемая вашим поведением.

Любовь нужна ребенку, как розам влага. Он так же нуждается в одобрении родителей, как в пище, воде и уюте. Ребенок чрезвычайно эмоционален, он воспринимает любое слово и жест сквозь призму чувств. Атмосфера, в которой он растет, очень сильно сказывается на нем. Если ваши родители вас постоянно критиковали, вы очень рано приучились менять свое поведение таким образом, чтобы всегда делать то, что, как вам казалось, должно было вызвать их одобрение.

Ребенок, растущий в атмосфере критики, став взрослым, как правило, излишне чувствителен к мнению окружающих. Он постоянно ищет их одобрения, идет ли речь о лицах противоположного пола, сотрудниках, начальстве или даже людях, которых он едва знает.

Некоторые люди настолько травмированы критикой в раннем детстве, что, став взрослыми, вообще неспособны самостоятельно принимать решения. Стоит им подумать, что кто-то не одобрит их выбор, пусть даже совершенно незнакомые люди, их охватывает своего рода паралич. Они боятся допустить ошибку и вызвать критику в свой адрес.

Боязнь неодобрения или насмешек — серьезное препятствие, мешающее многим людям начать свое дело или сменить профессию. Опасаясь не угодить кому-либо, они предпочитают ничего не предпринимать.

К сожалению, когда вы ничего не делаете, то ничего не достигаете. Лучшая гарантия неуспеха — бояться его.

УМЕРЕННОСТЬ ВО ВСЕМ

Боязнь критики характеризуется чувством „я обязан!". Вам кажется, что вы *обязаны* делать то, что понравится другим, и, одновременно, что вам никак нельзя делать то, что другие не одобряют.

Умеренная боязнь неудачи и неодобрения полезна. Она может побуждать вас делать то, что делать необходимо, если вы хотите преуспеть. Умеренное чувство неполноценности может побудить вас стать таким человеком, которым будут восхищаться окружающие. В этом смысле умеренность служит позитивным стимулом конструктивного поведения.

Боязнь вызвать неодобрение, когда она проявляется как стремление учитывать чувства и мнения окружающих людей, может быть весьма благотворной для вашего положения в обществе.

Желание нравиться другим и быть принятым ими закладывает основу нашего уважения к закону, нравственности, правилам хорошего тона, обычаям и нормам, обеспечивающим то, что мы называем цивилизованной жизнью.

Аристотель известен своим принципом „умеренность во всем!“ В умеренных страхах нет ничего плохого, пока они не саботируют ваш потенциал, что происходит, к сожалению, с большинством людей.

ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СТРАХОВ, МЕШАЮЩИХ ВАМ

От боязни неудачи избавиться можно следующим образом. Всякий раз, когда вы думаете о человеке или ситуации, вызывающих в вас напряжение или страх, воспользуйтесь принципом замены и измените негативные эмоции на позитивные: „Я могу это сделать! Я могу!“

Чтобы преодолеть боязнь неодобрения, твердите про себя: „Я не обязан! Я не обязан! Я не обязан!“

Скажите себе, что вы *не обязаны* делать то, чего не хотите делать, и что вы *имеете право* делать то, что хотите. Повторяя эти установки, вы обретете полную власть над своими эмоциями. Вы преодолеете заученные страхи и укрепите уверенность в себе. Вас уже ничто не остановит.

РАСКРЕПОСТИТЕ СИЛУ СВОЕГО УМА

Чем смелее вы действуете и чем увереннее двигаетесь в направлении ваших мечтаний, тем больше сил разума приходит вам на помощь. Вы будете притягивать к себе людей и ресурсы, необходимые для достижения ваших целей. Вы будете заряжаться оптимизмом и позитивным настроением. Ваше надсознание начнет изменять окружающий мир в ваших интересах. Вы будете регулярно переживать случаи серендипизма и синхронности.

Чтобы разрушить стоящие на вашем пути барьеры страха и сомнений, ответьте на этот важнейший вопрос: *о каком одном великом свершении вы осмелились бы мечтать, если бы точно знали, что добьетесь успеха?*

Если бы вы гарантированно могли получить что-то, чегонастоящему хотите, что бы вы выбрали? Если бы у вас была волшебная палочка, и вы могли изменить с ее помощью что угодно в своей жизни, что бы вы изменили? На что бы вы осмелились, если бы ничто вас не сдерживало?

На подобные вопросы ответы знает каждый. Но в то самое мгновение, когда вы обдумываете свой ответ, ваши страхи набрасываются на вас со всех сторон. Эти возникающие из под-

сознания демоны пробуждают сомнения и предрассудки и расшатывают вашу веру в достижимость этих великих целей.

ПЕРЕСТАНЬТЕ ИСКАТЬ ОПРАВДАНИЯ

Вот хороший способ выявить сдерживающие вас психологические преграды и оправдания, которыми вы пользовались в прошлом. Спросите себя: „Знаю ли я кого-нибудь, кто, имея те же затруднения, что и я, преуспел?“

Такая постановка вопроса заставляет вас быть честным с самим собой, позволяет заглянуть в глаза правде своего нынешнего положения. Этот вопрос немедленно обнажает оправдания, почему вы не делаете того, что вам действительно нужно; почему вы не становитесь тем, кем хотите стать.

Какими бы словами вы ни оправдывались, будьте уверены, что есть тысячи людей, которые находились в гораздо худших, чем вы даже можете представить, условиях, но смогли сделать свои мечты явью. А то, что смогли другие, сможете и вы. Что сдерживает вас?

ОТПУСТИТЕ ТОРМОЗА

Психологи выявили два важнейших фактора, которые существенно усугубляют страхи и сверх меры снижают вашу уверенность в себе. Первый из факторов, тормозящих ваш потенциал, — чувство заученной беспомощности.

Доктор Мартин Селигмен из Пенсильванского университета, 25 лет посвятивший изучению этого вопроса, в своей книге „Обучение оптимизму“ пишет, что чувство *заученной беспомощности* охватывает в той или иной степени не менее 80 процентов населения.

Вы чувствуете, что никоим образом не можете изменить к лучшему свое положение. Вы ощущаете себя в ловушке. И когда вам представляется возможность что-то изменить, вы твердите: „Я не могу! Я не могу!“

Психолог Абрахам Маслоу говорил, что история человечества — это история *недооценивавших себя*. Вы довольствуетесь малым, потому что бессознательно чувствуете, что почти ничего не можете сделать для того, чтобы изменить положение вещей. Вы ощущаете свою беспомощность.

ЕДИНСТВЕННОЕ РЕАЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ

Однако на самом деле вы отнюдь не беспомощны. Вы можете построить для себя любое будущее, практически без ограни-

чений. Вы способны осуществить радикальные перемены, порой очень быстро, применяя на практике те принципы, о которых мы говорили в этой книге. В действительности, единственные ограничения ваших возможностей заключены у вас в голове. Вспомните знаменитые слова Наполеона Хилла: „Разум человека способен достичь всего, что он способен придумать и во что поверить". Уже сам факт, что вы ставите перед собой определенную цель, письменно фиксируете ее и разрабатываете план ее достижения, означает, что внутри вас наверняка есть все необходимое для осуществления этой цели. Ваша способность описать, чего вы действительно хотите, означает, что вы обладаете возможностью осуществить желаемое, если будете продолжать желать этого достаточно долго и будете готовы усердно над этим работать.

„ЗОНА КОМФОРТА"

Второй фактор, удерживающий людей от большого успеха и внушающий им страх перед высокими целями, — стремление не покидать „зону комфорта". Все мы дети своих привычек. Сначала мы создаем привычки, а потом привычки создают нас, даже если мы не особо довольны результатами, которых добиваемся в жизни.

Закон привычки — ключевой фактор успеха. Он гласит: *поведение человека диктуется его привычками. При отсутствии твердой решимости с вашей стороны или какого-то внешнего стимула мы склонны слепо следовать своим привычкам бесконечно долгое время.*

Закон привычки является иной формой Ньютонова закона инерции, который гласит, что тело, находящееся в движении, стремится оставаться в движении, если на него не воздействует какая-либо внешняя сила.

В применении к нашим привычкам и поведению, этот закон утверждает, что мы склонны продолжать делать одно и то же, пока не происходит нечто, заставляющее нас изменить курс. Мы продолжаем встречаться с теми же людьми, получать ту же зарплату, довольствоваться в жизни одним и тем же уровнем достижений. Ничего не изменится, пока вы не примете твердого решения исправить ситуацию или пока не случится что-то такое, что заставит вас это сделать.

Вот почему потеря работы, разлад в семье, потеря сбережений в результате неразумного их вложения могут оказаться счастливым случаем, способным сбить с вас спесь и вытолкнуть из

„зоны комфорта". Шок такого рода заставит вас открыть глаза на другие возможности, поможет увидеть новые пути.

ДЕЙСТВУЙТЕ ТАК, СЛОВНО...

Писательница Доротея Бранд считала одним из главных принципов успеха следующий: „Если вы чего-то искренно хотите достичь, *действуйте так, словно неудача вам не грозит*, и она минует вас".

Черчилль говорил: „Лучший способ развить в себе любое качество — предположить, что вы им уже обладаете, и действовать соответственно".

Аристотель утверждал, что стать смелым можно, лишь проявляя смелость во всех ситуациях, где она нужна, пока это не войдет в привычку.

СМЕЛЬЧАК И ТРУС

Когда я понял, что *каждый человек боится*, это открытие перевернуло всю мою жизнь. Вы боитесь, я боюсь, каждый, кого вы знаете, чего-нибудь да боится. Под влиянием воспитателей страхи в нас накапливаются с самого раннего детства. Порой они помогают нам, хотя большей частью вредят. Но страхи есть у всех.

Если боится каждый, то какая разница между смельчаком и трусом? Ответ прост. Храбрый человек — тот, кто действует *вопреки* своим страхам. Трус же позволяет страхам взять верх над всеми его мыслями, чувствами и поступками.

Ралф Уолдо Эмерсон писал, что одним из важнейших уроков, выученных им в жизни, был такой: „Делай то, чего боишься, и страх неминуемо умрет".

Одним из особенностей храбрых людей является привычка вступать в открытую борьбу со своими страхами, как только они возникают. Когда вы сознательно двигаетесь навстречу тому, чего боитесь, страх сжимается и исчезает. Но когда вы бежите от него, он растет и поглощает всю вашу жизнь. Актер Глен Форд как-то сказал: „Если вы не делаете того, чего боитесь, страх начнет управлять вашей жизнью".

Марк Твен писал: „Смелость — это не отсутствие страха; это власть над ним".

СМЕЛОСТЬ КАК ПРИВЫЧКА

Закон привычки утверждает, что то, что вы делаете *снова и снова*, со временем входит в привычку. Если для вас становит-

ся привычным преодоление своих страхов, если вы постоянно делаете то, чего боитесь, если вы поступаете в трудной ситуации так, словно вас ничто не пугает, ваши страхи ослабевают, а мужество усиливается. Скоро вы достигнете полного бесстрашия.

Вот вам упражнение для развития смелости: Возьмите лист бумаги и слева напишите все то, чего вы хотите добиться в жизни. В правой колонке, отделенной вертикальной чертой, напишите, что может случиться самое худшее, если вы немедленно начнете движение в направлении той или иной цели. Почти в каждом случае даже самые плохие последствия окажутся не столь уж серьезными, так что вы сами удивитесь, за чем дело стало.

Теперь решите немедленно предпринять что-нибудь приближающее вас к одной или нескольким вашим целям. Сделайте первый шаг, и он усилит вашу уверенность в себе и побудит вас сделать следующий шаг, потом еще и еще. Главное — начать.

ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СДЕРЖИВАЮЩИХ ВАС ТРЕВОГ

Одним из симптомов страха является тревожность — устойчивая форма боязни, вызываемая нерешительностью и сомнениями. Тревогу можно определить как негативную визуализацию, негативную целеустановку. Вы думаете о том и представляете то, что *не* хотите, чтобы случилось. Но когда вы начинаете работать над осуществлением своих желаний, тревоги растворяются, и все ваше внимание переносится на результаты, которые вы пытаетесь получить. Вы находитесь на правильном пути!

Люди, которые все время тревожатся о деньгах, всегда будут испытывать денежные затруднения. Люди, которые плохо думают и говорят о своих знакомых, всегда будут иметь проблемы во взаимоотношениях. Людям, которые жалуются на свою работу, от служебных проблем не избавиться. По закону притяжения вы получаете все больше того, о чем постоянно думаете и говорите.

Когда вы тревожитесь, вы притягиваете в свою жизнь все больше того, что тревожит вас. Вы должны быть осмотрительны — думайте, говорите и воображайте только то, чего вы хотите достичь. Не задерживайтесь в мыслях на нежеланных вещах. Вы должны делать все возможное, чтобы вышеизложенные ментальные принципы и законы работали на вас, а не против вас. Это необходимый компонент построения будущего.

ТРИ ЭТАПА РАЗВИТИЯ СМЕЛОСТИ

Как развить в себе такое качество, как смелость? Этот процесс осуществляется в три этапа, которые вы должны повторять снова и снова.

Во-первых, когда вы думаете о пугающей вас ситуации, постарайтесь определить, каким может быть самый худший исход. Определив этот наихудший исход, решите для себя смириться с ним, если это все-таки случится. Потом перестаньте тревожиться и выбросьте все это из головы.

Затем вы должны сосредоточить свое внимание на том, чтобы всеми силами предотвратить этот наихудший исход. Джон Пол Гетти с помощью данной философии стал одним из богатейших людей в мире. Когда у него спросили, в чем секрет его успеха, он ответил, что этот секрет складывается из двух частей. „Во-первых, — сказал он, — определите наихудший возможный итог той ситуации, в которую вы боитесь попасть. А во-вторых, не дайте этому случиться”.

Когда вы определите, что самое худшее может случиться в той или ситуации, страхи и тревоги улетучатся. Мысли станут спокойными и ясными. После этого вы можете сосредоточить всю свою энергию на достижении успеха, а не тратить время на мысли о возможной неудаче.

НЕ БОЙТЕСЬ ИДТИ ВПЕРЕД

Занимаясь одно время карате, я изучил важный прием, применяемый многими лучшими мастерами этого вида спорта. Когда вы надвигаетесь на соперника во время схватки, хотя бы на полдюйма за раз, тот обязательно отходит назад, чтобы сохранить какое-то расстояние между вами. Пока вы двигаетесь вперед, 100 процентов вашей энергии и внимания нацелены вперед. Но в то же время не менее половины энергии отодвигающегося назад оппонента занимают мысли о том, что происходит позади него и где край ковра.

Благодаря наступательной тактике мне удалось выиграть несколько престижных боев, даже у более сильных соперников. Постоянное движение вперед давало мне психологическое преимущество, которое и решало все.

Когда вы фокусируете свою энергию на движении вперед, это обеспечивает вам критическое преимущество, которое, в конечном счете, и составляет разницу между успехом и неудачей.

ДУМАЙТЕ ОБ УСПЕХЕ

Один из лучших способов развить в себе смелость — постоянно думать о тех *наградах и благах*, которые принесет достижение поставленных целей. Запишите их. Убедите себя, что блага успеха значительно превышают потенциальные издержки временных неудач.

Чем больше *причин* достигнуть поставленных целей вы находите, тем сильнее ваша мотивация. Чем больше вы можете придумать благ, которые посыплются на вас, когда вы преодолеете все преграды на своем пути, тем большей силой и энергией вы будете наполняться. Поскольку вы можете думать одновременно только о чем-то одном, пока вы думаете о радостях успеха, вы не в состоянии думать об издержках неудачи.

Чем больше вы думаете о том, чего хотите, тем мощнее сила, толкающая вас вперед. Чем увереннее вы становитесь, тем больше в вас смелости. Со временем вы вообще перестанете чего-либо бояться. И уже ничто не сможет вас остановить на пути к целям.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ СДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ

Одним из самых важных факторов успеха является ваша решимость сделать все необходимое для достижения поставленной цели. Эта готовность является проявлением мужества.

Разумеется, ваши действия должны подчиняться закону и здравому смыслу. Вам не нужно идти на бессмысленный риск, подвергать опасности свою жизнь или предпринимать такие попытки, где издержки возможной неудачи неприемлемо велики. Но если оставаться в рамках этих ограничений, ваша готовность пойти на все резко повышает вероятность достижения целей.

Многие люди, ставя перед собой определенную цель, готовы сделать *почти* все, что потребуется для ее достижения. Но этого недостаточно. Вы должны быть готовы заплатить любую цену, пройти любое расстояние, принести любую жертву, если это требуется, чтобы достичь намеченного пункта назначения.

Какую цену вы готовы заплатить за достижение своих целей? Вы это знаете? Какие дополнительные усилия и жертвы вам придется принести, чтобы достичь большого успеха? Многие люди даже не задумываются об ответах на эти вопросы. Они не представляют, какую цену готовы заплатить. Только отправившись в путь к цели, они начнут понимать, чего это им будет стоить, — и поворачивают назад, отказываются от своих мечтаний. Они не готовы заплатить полную цену. Не допустите, чтобы такое случилось с вами.

ДВЕ ЧАСТИ МУЖЕСТВА

Первую половину мужества составляет готовность начать, действовать с верой в себя и смело шагнуть в направлении целей, не имея полной гарантии успеха. Второй же частью мужества является готовность все выдержать, выстоять, продолжать работать, когда другие опустили руки.

Иногда самым главным вашим преимуществом является решимость преуспеть, следовать взятому на себя обязательству никогда не сдаваться. В любой конкурентной ситуации почти неизбежно выигрывает наиболее решительный.

СТОЙКОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ПРЕИМУЩЕСТВА

Стойкость, упорство, решимость — важнейшие качества, характеризующие *удачливого* человека. Каждому большому триумфу обычно предшествуют недели, месяцы и даже годы тяжелого и почти беспросветного труда. Средний „самодельный" миллионер, прежде чем его нулевой банковский счет пополнится первым миллионом, отрабатывает 22 года.

Большинство людей этого не знают. Они думают, что богатым можно стать быстро, но такое редко бывает. Главной гарантией успеха являются терпение и решимость, подкрепляемые несокрушимой силой воли и непоколебимой стойкостью.

Не так давно в Нью-Йорке проводилось исследование, в ходе которого обнаружилось, что люди достигают 95 процентов целей, которые ставят перед собой, если не сворачивают с пути.

Главная причина, почему люди не достигают своих целей, заключается отнюдь не в отсутствии способностей и возможностей. Они терпят неудачу потому, что им недостает стойкости в преодолении преград и затруднений.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ТРУДНОСТЯМ

Очень часто случается, что как только вы ставите перед собой большую цель, в вашей жизни начинается буря. На вас набрасываются неожиданные трудности и неприятности. Дело в том, что когда вы ставите перед собой новые цели, надсознание начинает работать по изменению окружающего вас мира. Все эти перемены имеют одно общее качество. Они сообщают притягивают к вам ситуации, которые поначалу могут выглядеть как неприятности, но в конечном счете оказываются благоприятными возможностями для достижения поставленных целей.

ЗОЛОТЫЕ ВОПРОСЫ

Вот два важнейших вопроса, которые позволят вам превратить неудачу в успех. Они помогут вам выстоять перед лицом неприятностей. Я называю эти вопросы *золотыми*. Я услышал о них от одного человека, который, начав практически с нуля, стал миллионером, и научил этому многих других, кто также разбогател.

Что бы ни произошло с вами, первый вопрос, который вы должны задать себе, звучит так: „*Что я сделал правильно?*” Тщательно проанализируйте, что вы сделали в данной ситуации так, как следовало. Даже если ситуация оказалась катастрофической, какие-то из ваших действий наверняка были верными и достойными того, чтобы повторить их в будущем.

Затем задайте себе такой вопрос: „*Что бы я сделал иначе, если бы эта ситуация повторилась?*” Этот вопрос побуждает вас задуматься об уроках, которые вы можете извлечь из пережитого опыта. Вы заглядываете в будущее и размышляете, что вы будете делать в следующий раз, вместо того чтобы пережевывать прошлое и убиваться о том, что уже нельзя изменить.

Оба эти вопроса требуют *позитивных* ответов, которые позволят вам извлечь максимум пользы из каждой ситуации. Они требуют от вас сосредоточить мысли на будущем, помогают быстрее учиться на своем опыте и расти над собой.

Задавая себе эти вопросы в каждой ситуации, вы за месяц можете научиться большему, чем другой научится за два или три года, если научится вообще.

Если вы работаете с другими людьми, вы должны в каждой важной ситуации анализировать аналогичные вопросы применительно уже к коллективу: «Что мы сделали правильно? Что нужно будет сделать по-другому в следующий раз?» Вы сами поразитесь тому, как много уроков усвоите. Идеи, возникающие при ответе на эти вопросы, помогут вам двигаться быстрее, чем вы можете даже представить. Попробуйте, и сами увидите.

ВСЯКОМУ БОЛЬШОМУ УСПЕХУ ПРЕДШЕСТВУЕТ НЕУДАЧА

Мне очень нравится цитировать фразу, высказанную менеджером „Nike” Филом Найтом. Он сказал: „Достаточно того, чтобы успешной оказалась последняя попытка”.

Какое замечательное наблюдение! Вы можете терпеть неудачу снова и снова, но один большой успех перечеркнет все Ваши прежние разочарования. Не случайно самые успешные в истории люди были также и самыми большими неудачниками.

Томас Эдисон, величайший изобретатель нового времени, прославился также и самым большим числом своих неудавшихся

попыток. Но у него был особый склад мышления в отношении своей работы, который можете применять и вы.

Приступая к работе над очередным изобретением, Эдисон с самого начала был уверен, что отыскание верного решения — лишь вопрос времени. Успех неизбежен. О конечной неудаче и речи быть не может. Нужно лишь исключить все неверные подходы, пока не останется тот единственный вариант, который работает.

Эдисон тщательно фиксировал результаты каждого своего эксперимента, извлекая из неудач все возможные уроки, которые можно было применить в дальнейшей работе. Он был предельно методичен и никогда не повторял старых ошибок.

ВЕРЬТЕ В НЕИЗБЕЖНОСТЬ УСПЕХА

Начиная движение к цели, исходите из посылки, что конечный успех гарантирован. Какие бы затруднения ни встретились на вашем пути, примите решение извлекать из каждой из них все возможные уроки. Думайте на бумаге — записывайте свои мысли. Анализируйте каждый свой поступок и пишите, какой урок вы извлекаете из пережитого. Помните эти уроки, чтобы не повторять ошибок. Президент IBM Томас Уотсон-младший когда-то сказал: „Мы не возражаем против того, чтобы наши сотрудники допускали ошибки. Ошибаться нормально и естественно. Не ошибается тот, кто недостаточно старается. Но вот повторять допущенные ошибки непростительно“.

ПРИГОТОВЬТЕСЬ К ИСПЫТАНИЮ СВОЕГО УПОРСТВА

Эмерсон говорил: „Ничто великое не достигалось без энтузиазма“. Иными словами, ничто великое не достигается без упорства. Развитие в себе твердости — это та цена, которую вы платите, чтобы наслаждаться жизнью.

Никто никогда не добивался ничего существенного в жизни, не выдержав *экзамен на упорство*. Этот экзамен вы должны сдавать снова и снова. Проявляя все больше упорства, вы все увереннее двигаетесь вперед в своей жизни и карьере. Это качество — высший фактор успеха!

Большинство людей достигали наибольших успехов, пройдя всего один лишний шаг, когда другие сходили с дистанции. Они побеждали, потому что были настойчивы. Постоянно напоминайте себе, что от успеха вас может отделять лишь один шаг. Каким бы медленным ни казалось вам ваше движение вперед, не останавливайтесь — успех может ждать вас за углом. Он может быть очень близок, даже когда кажется таким далеким.

Неудача порой становится трамплином, помогающим вам взлететь к еще большему успеху. Иногда полное крушение надежд, полный крах вашего предприятия оказывается тем последним недостающим звеном, которого вам не хватало для окончательного успеха.

УПОРСТВО И УПРЯМСТВО

Есть, однако, разница между упорством и упрямством. Упорство — стойкое продолжение движения к ясной цели через все трудности и преграды, неизбежно встающие на вашем пути. Упорство требует проявления гибкости в отношении выбираемых средств достижения цели. Вы не сводите глаз с цели. Вы всегда знаете, куда идете. Но чтобы добраться туда, вы готовы совершать маневры и повороты и испытывать все новые возможные подступы. Вы не отступитесь.

Упрямство же — нечто другое. Это качество вы демонстрируете, когда отказываетесь смотреть в лицо фактам. Вы пытаетесь заставить работать то, что явно не может работать. Все факты против вас, но вы попросту недостаточно реалистичны или недостаточно честны перед собой и ситуацией.

Постоянно напоминайте себе о разнице между упорством и упрямством, когда трудитесь над достижением поставленных целей. Вы должны быть уверены, что это упорство толкает вас вперед, а не упрямство.

СТАНЬТЕ НЕОДОЛИМОЙ СИЛОЙ

Ваше движение вперед никто и ничто не остановит, если вы сами не примете такого решения. Практикуя упорство и смелость всюду, где эти качества востребованы, вы во все большей степени развиваете их в себе. Ваша цель — достигнуть такой уверенности и такой решимости, что никто никогда не сможет заставить вас остановиться или задержаться. Именно здесь упорство приобретает особую важность.

Чем больше упорства вы проявляете, тем больше верите в себя, и чем больше вы верите в себя, тем упорнее становитесь. Ваша стойкость по существу является *мерой* вашей веры в себя и способности преуспеть. Вы можете укрепить свою веру в успех, действуя так, словно успех гарантирован, пока вы продолжаете двигаться к нему.

САМОДИСЦИПЛИНА В ДЕЙСТВИИ

Упорство есть самодисциплина в действии. Каждый раз, когда вы проявляете твердость перед лицом затруднений, вы усилива-

ете самодисциплину. Вы укрепляете свой характер, становитесь сильнее и обретаете возможность в большей мере проявлять все другие свои добродетели. Вы притягиваете в свою жизнь полезных людей и благоприятные ситуации. Чем выше ваш уровень самодисциплины, тем выше вероятность, что вы выстоите перед лицом еще более трудных препятствий.

Ввиду наличия прямой связи между самодисциплиной и самооценкой, всякий раз, когда вы дисциплинируете себя, заставляете себя делать то, что необходимо, вы лучше относитесь к самому себе. Вы в большей степени любите и уважаете себя, набираетесь большей уверенности и оптимизма. Вы становитесь более решительными.

Когда вы развиваете в себе это двойное качество смелости и стойкости, вы начинаете сталкиваться с многочисленными проявлениями удачи, о каких и думать не могли. Если первая часть успеха выражается словами „берись за дело", то вторая — словом „держись". Начав движение к поставленной цели, вы должны заранее решить, что ни за что не отступитесь, пока не достигнете места назначения.

Успех и удача предсказуемы. Они не происходят случайно. Вы должны заставить все естественные законы и принципы работать на вас. Вы должны постоянно повышать шансы в свою пользу и изо дня в день развивать в себе мужество и стойкость, которые помогут вам добиться необыкновенных успехов в деле построения вашего будущего.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

Что можно сделать сейчас

1. Примите решение бороться со своими страхами, пока не обретете власть над ними, и пока смелость не станет для вас привычкой.
2. Дайте себе твердое обещание достичь поставленных целей и заранее решите, что никогда не откажетесь от данного слова.
3. Разорвите сковывающие вас цепи *заученной беспомощности*, исключив слова „я не могу" из своего лексикона. Постоянно напоминайте себе: „Я могу это сделать!"
4. Проанализируйте, что может случиться самое плохое в самой худшей ситуации, решите для себя примириться с этим, а потом постарайтесь сделать так, чтобы этого не случилось.
5. Станьте неодолимой силой, решив для себя заранее, что вы не остановитесь, пока не достигнете своей цели. Помните, что никто не может остановить вас — только вы сами.
6. Обращайте всякую неудачу в успех, спрашивая себя: «Что я

сделал правильно?" и „Что я сделаю по-другому в следующий раз?"

7. Побуждайте себя во всех ситуациях проявлять смелость и упорство, вспоминая подходящие случаю цитаты или стихи.

14

РЕЗЮМЕ СДЕЛАЙТЕ ИЗ СВОЕЙ ЖИЗНИ ШЕДЕВР

Великий секрет успеха состоит в том, что никаких секретов нет. Принципы успеха были известны на протяжении всей истории человечества. Повторим их еще раз:

Принцип 1: ваш потенциал безграничен. Обретите полный контроль над своим мышлением и научитесь раскрепощать особые силы разума, которые привлекут в вашу жизнь все, что вы захотите.

Принцип 2: важность ясности. Вы должны абсолютно ясно представлять себе, чего желаете достичь и каким человеком хотите стать.

Принцип 3: знание — сила. Учитесь всему, что вам нужно знать, чтобы стать специалистом в своем деле. Чтобы быть всегда впереди своих конкурентов, больше читайте, слушайте аудиопрограммы, посещайте всевозможные курсы.

Принцип 4: важность мастерства. Решите добиться абсолютного мастерства в том, чем вы занимаетесь. Развивайте свои профессиональные навыки и станьте одним из лучших специалистов в своей сфере деятельности. Это поможет вам приблизиться к успеху как ничто другое.

Принцип 5: настройтесь на успех. Станьте положительным во всех отношениях человеком, чтобы окружающие любили вас, хотели быть рядом с вами и помогать вам. Думайте и говорите только о том, чего хотите, и отказывайтесь думать и говорить о нежелательном для вас.

Принцип 6: важность связей. Разработайте стратегию расширения круга ваших знакомств и улучшайте отношения с важными для вас людьми. Чем большее число людей знает вас и любит, тем больше возможностей откроется перед вами.

Принцип 7: важность денег. Заведите привычку сохранять часть зарабатываемых денег. Начните с 1 процента дохода,

постепенно доведя долю откладываемых средств до 10,20,30 процентов. Человек, имеющий средства на банковском счету, притягивает к себе больше возможностей и больше богатства, чем человек, который постоянно сидит на мели.

Принцип 8: вы гений. Раскройте свои врожденные таланты, постоянно изыскивая возможности добиваться результатов быстрее, лучше и дешевле. Нет такой проблемы, которую вы не могли бы решить, и нет такой цели, которой вы не могли бы достичь с помощью невероятной силы своего разума.

Принцип 9: вознаграждение определяется результатами. Сосредоточьтесь на достижении наиболее важных результатов по всем направлениям своей деятельности. Фокусируйтесь на вещах, имеющих наивысший приоритет, тратьте каждую минуту своего драгоценного времени с максимальной пользой.

Принцип 10: работайте в полную силу! Ценнейшее качество всех преуспевающих людей — ориентация на действия. Занимайтесь делом, шевелитесь быстрее! Постоянно двигайтесь в сторону своих целей.

Принцип 11: важность характера. Станьте во всех отношениях хорошим человеком. Чем лучше вы становитесь изнутри, проявляя те качества характера, которые наиболее цените и уважаете, тем лучше будет ваша „внешняя" жизнь.

Принцип 12: фортуна благоволит смелым. Имейте мужество начать и стойко продолжать начатое дело. Заранее решите, что никогда не отступитесь.

Соединив все эти факторы в одно целое, вы станете человеком во всех отношениях положительным, сосредоточенным на будущем, энергичным, приятным, талантливым, умелым, умным и оптимистичным. Вы станете неодолимой силой. Вы начнете переживать удачу и успех во всех направлениях своей жизни и достигнете всех целей, которые поставите перед собой.

Впоследствии, когда люди будут называть вас счастливым, вы будете скромно улыбаться и говорить, что да, вам действительно повезло. Но в душе вы будете знать, что везение тут ни при чем. Вы все это сделали сами!

Содержание

	Введение.....	4
	ПРЕДЕЛОВ НЕТ.....	4
1	УСПЕХ ПРЕДСКАЗУЕМ.....	7
2	<i>ПРИНЦИП 1</i> ВАШ ПОТЕНЦИАЛ БЕЗГРАНИЧЕН.....	19
3	<i>ПРИНЦИП 2</i> ВАЖНОСТЬ ЯСНОСТИ.....	30
4	<i>ПРИНЦИП 3</i> ЗНАНИЕ - СИЛА.....	51
5	<i>ПРИНЦИП 4</i> ВАЖНОСТЬ МАСТЕРСТВА.....	70
6	<i>ПРИНЦИП 5</i> НАСТРОЙТЕСЬ НА УСПЕХ.....	92
7	<i>ПРИНЦИП 6</i> ВАЖНОСТЬ СВЯЗЕЙ.....	109
8	<i>ПРИНЦИП 7</i> ВАЖНОСТЬ ДЕНЕГ.....	126
9	<i>ПРИНЦИП 8</i> ВЫ ГЕНИЙ.....	145
10	<i>ПРИНЦИП 9</i> ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ.....	163
11	<i>ПРИНЦИП 10</i> РАБОТАЙТЕ В ПОЛНУЮ СИЛУ!.....	181
12	<i>ПРИНЦИП 11</i> ВАЖНОСТЬ ХАРАКТЕРА.....	200
13	<i>ПРИНЦИП 12</i> ФОРТУНА БЛАГОВОЛИТ СМЕЛЫМ.....	216
14	РЕЗЮМЕ: СДЕЛАЙТЕ ИЗ СВОЕЙ ЖИЗНИ ШЕДЕВР.....	232
	ОБ АВТОРЕ.....	234