Книга: Достижение цели

Трейси Брайан

Широкому кругу читателей предлагается простая, но очень эффективная методология преодоления трудностей в постановке целей и на путях к ним, способствовавшая более чем миллиону человек в разных концах света опереться на потенциалы и ресурсы личной психики и быстро достичь успеха.

Оглавление

Вступление 4
Глава 1 6
Глава 2 12
Глава 3 20
Глава 4 26
Глава 5 32
Глава 6 38
Глава 7 43
Глава 8 51
Глава 9 59
Глава 10 65
Глава 11 73
Глава 12 82
Глава 13 89
Глава 14 97
Глава 15 105
Глава 16 112
Глава 17 120
Глава 18 126
Глава 19 134
Глава 20 144
Глава 21 149
Подведение итогов 162

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга адресована честолюбивым людям, желающим быстро преуспеть. Если это о вас, значит книга попала в нужные руки. Идеи, которые вы сможете почерпнуть из нее, сэкономят вам годы при достижении наиболее значимых для вас целей.

Я выступал более 2000 раз перед аудиторией, в общей сложности составляющей 23 000 человек, в 24 странах. Мои семинары и лекции длятся от пяти минут до пяти дней. Я стремлюсь поделиться со слушателями новейшими и лучшими идеями в той или иной области. И на опыте могу сказать: если бы у меня было пять минут и возможность донести до аудитории одну мысль, максимально полезную, я посоветовал бы «записать свои цели, составить план по их достижению и работать над ним каждый день».

Многие из выпускников университета признавались мне, что такой простой совет принес им больше пользы, чем четыре года обучения. Эта идея в корне изменила мою жизнь и жизнь многих миллионов людей. И обязательно изменит вашу!

ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Несколько лет назад в Чикаго собрались преуспевающие люди, желавшие поделиться друг с другом своим жизненным опытом. Все они были миллионерами и мультимиллионерами. Как и большинство успешных людей, все они были благодарны жизни за ее дары. Во время обсуждения причин их крупных жизненных успехов наиболее мудрый из присутствовавших сказал: «Успех есть цель, а все остальное — второстепенно». Ваше время и ваша жизнь бесценны. Самая большая ошибка — тратить годы на то, что достигается всего за пару месяцев. Следуя изложенному в данной книге проверенному практикой методу постановки целей и их достижения, вы вскоре добьетесь большего, чем можете представить. Скорость вашего продвижения удивит не только вас, но и окружающих.

Вооружившись простыми и практичными приемами, вы быстро достигнете самых вершин успеха, даже если будете начинать с самого низа. Бедность и волнения обернутся достатком и удовлетворенностью жизнью. Вы намного опередите окружающих, и ваши успехи превзойдут успехи всех ваших знакомых.

Общаясь со множеством людей на лекциях, семинарах и консультациях я обнаружил, что обычный человек, четко определивший цели, даст фору любому гению, не знающему, чего он хочет.

Моя личная миссия гласит: «Помогать людям достигать своих целей быстрее, чем они сделали бы это без моей помощи».

Эта книга является квинтэссенцией моего успеха, основанного на методе постановки целей. Благодаря ей и вы вскоре сможете выдвинуться в авангард жизни и обрести твердую почву под ногами. Для моих детей книга послужит путеводителем, помогающим им попасть туда, куда они захотят.

Добро пожаловать! Увлекательное путешествие начинается!

Вступление

ДЕНЬ, ИЗМЕНИВШИЙ МОЮ ЖИЗНЬ

Мы живем в чудесное время. Никогда еще перед талантливыми и целеустремленными людьми не открывалось столько возможностей. Несмотря на кратковременные колебания в экономике и в личной жизни, мы вступаем в небывалую эру процветания и мира.

В 1900 году в Америке проживало 5 000 миллионеров. К 2000 году их число увеличилось до 5 000 000, большинство из которых всего добились сами. По прогнозам экспертов, в следующие два десятилетия число миллионеров возрастет до 10 000 000 - 20 000 000. Ваша цель — стать одним из них. А как это сделать, вы узнаете, прочитав эту книгу.

ДОЛГИЙ СТАРТ

В 18 лет я бросил школу и стал мойщиком посуды в маленьком отеле. Затем я перешел на мытье машин, на мытье полов и уборку. За несколько месяцев я переменил множество занятий, в поте лица зарабатывая на хлеб насущный. Я работал на лесопилках и фабриках, фермах и ранчо, лесозаготовках, а когда заканчивался сезон, рыл колодцы; я работал на стройке, плавал на норвежском грузовом корабле в Северной Атлантике.

Зачастую мне приходилось спать в машине или в дешевых отелях. К 23 годам я стал работником на ферме и собирал урожай, ночуя на сене в амбаре и обедая вместе с семьей фермера. Будучи без образования и без специальности, после сбора урожая я остался и без работы.

Тогда я стал коммивояжером, бродя от двери к двери и от офиса к офису. Часто за день мне удавалось заключить одну-единственную сделку, и денег едва хватало, чтобы ночевать не под открытым небом. Не слишком впечатляющее начало жизни.

ДЕНЬ, ИЗМЕНИВШИЙ МОЮ ЖИЗНЬ

Однажды на листке бумаги я записал совершенно безумную цель — зарабатывать комиссионными продажами тысячу долларов в месяц. Сложив листок, я убрал его куда-то и никогда больше не видел.

Но месяцем позже моя жизнь резко изменилась. За это время я открыл для себя метод заключения сделок, с первого же дня втрое увеличивший мой доход. Между тем владелец компании, в которой я работал, продал ее недавно приехавшему в город предпринимателю. Ровно через 30 дней после того, как я записал свою цель, новый хозяин предложил мне руководить торговыми агентами и обучать их методу, который позволил мне увеличить объем продаж до невиданных размеров. Плюс к этому мне была предложена зарплата в 1 000 долларов в месяц. Я принял предложение, и моя жизнь вошла в новую колею.

За 18 месяцев от торгового агента я поднялся до менеджера по продажам и стал руководить людьми, набрав и обучив 95 человек. Дни бедности отошли в прошлое — мой кошелек был полон двадцатидолларовых купюр.

Я начал обучать своих торговых агентов записывать их цели и рассказывал об эффективных методах продажи. В рекордно короткие сроки они удвоили, утроили, а некоторые и удесятерили свои доходы. Многие из них сегодня — миллионеры и мультимиллионеры.

Конечно, с тех пор мой путь совсем не был усыпан розами: были взлеты, падения, успехи и неудачи... Мне пришлось много путешествовать, жить и работать в восьмидесяти странах, попутно изучая французский, немецкий и испанский языки и работая в двадцати двух различных областях.

По неопытности, а иногда и просто по глупости мне довелось несколько раз терять все, чего я успевал добиться, и начинать заново. Всякий раз я садился, клал перед собой лист бумаги и записывал новые цели, используя приемы, о которых я расскажу вам ниже.

После нескольких лет блуждания вслепую я решил собрать воедино весь свой опыт постановки и достижения целей. Систематизировав все идеи и приемы, я разработал методику и последовательность постановки целей и следовал ей каждый день.

Благодаря этому моя жизнь вышла на новый виток. В январе я снимал квартиру, был должен 35 000 долларов и ездил на подержанной машине, еще даже не оплаченной. К декабрю того же года я жил в собственных апартаментах за 100 000 долларов, приобрел новый «мерседес», расплатился со всеми долгами и положил на счет в банке еще 50 000.

Тогда я всерьез задумался об успехе и понял, что метод постановки целей обладает невероятным эффектом. Проводя сотни и даже тысячи часов за чтением книг о целях и их достижении, я отбирал лучшие идеи и разрабатывал план, который работал бы максимально эффективно.

ЭТО ПО СИЛАМ КАЖДОМУ

В 1981 году я начал обучать своей системе на семинарах и занятиях, которые ныне собирают по 2 000 000 людей в 35 странах; стал записывать свой курс на аудио- и видеокассеты, чтобы и другие смогли воспользоваться им. Мы обучили этим принципам сотни тысяч людей во всем мире.

Я обнаружил, что эти идеи работают абсолютно везде—в любой стране, независимо от вашего образования и опыта.

Эти идеи, прежде всего, помогли мне и многим тысячам других людей обрести контроль над своей жизнью. Благодаря систематической практике правильной постановки целей мы заменили бедность достатком, разочарование удовлетворенностью, а низкую самооценку успехом и воплощением задуманного. То же самое ожидает и вас.

Я давно понял, что любой план лучше, чем его отсутствие, и не стоит изобретать велосипед. Все ответы уже найдены сотнями тысяч и даже миллионами людей, начавших с нуля и достигших огромного успеха. Что получилось у других, получится и у вас, если будете знать, как надо действовать.

Ниже вы изучите двадцать один важнейший принцип из всех когда-либо разработанных для достижения любых целей и исполнения любых желаний. Вы узнаете, что нет пределов вашим возможностям, за исключением тех рамок, которыми вы ограничиваете свое воображение. А поскольку воображение беспредельно, нет пределов и тому, чего можно добиться. Это одно из величайших открытий человечества! Итак, начнем.

«*Даже самое длинное путешествие начинается с одного шага*».

(Конфуций)

Глава 1

РАСКРОЙТЕ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Потенциал обычного человека подобен неведомому океану, новому континенту, целому миру возможностей, жаждущих реализации в великих, добрых делах.

БРАЙАН ТРЕЙСИ

Успех есть цель, а все остальное — второстепенно. Все преуспевающие люди целиком сосредоточены на цели. Они точно знают, чего хотят, и все их мысли поглощены этим.

Умение формулировать цели — залог вашего успеха. Тогда ваш ум раскрывается, высвобождая энергию и генерируя идеи для достижения нужного результата. Не имея ясных целей, вы будете беспомощно барахтаться в волнах жизни и плыть по течению. Устремившись к цели, вы уподобитесь выпущенной точно в центр мишени стреле.

Дело в том, что свой творческий потенциал вам не удастся исчерпать, проживи вы хоть сотню жизней. Сделанное вами сегодня — лишь малая толика всего, что вам под силу. Одно из правил успеха гласит: не важно, откуда вы пришли, важно лишь, куда вы идете. А это определяется исключительно вами и вашими мыслями.

Четко сформулированные цели развивают уверенность в себе, повышают компетентность и поднимают вас на новый уровень мотивации. Как говорит тренер торговых агентов Том Хопкинс, «Цели — это пламя в очаге достижений».

ВЫ ТВОРИТЕ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ МИР

Разум способен создавать реальность — это, вероятно, величайшее открытие за всю историю человечества. Все сущее в материальном мире вначале было мыслью или идеей, порожденной чьим-то разумом, а затем воплощенной в действительность! Все в жизни начинается с мысли, желания, надежды или мечты в нашем уме или в умах других людей. Мысли созидают и преобразуют мир.

Основной вывод любой религии, философии, метафизики, психологии и успешности звучит так: «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени». Внешний мир становится отображением мира внутреннего, зеркально отражая и материализуя ваши сокровенные мысли.

Тысячам преуспевающих людей задали вопрос: о чем они думают большую часть времени. Самым распространенным ответом была фраза: они думают о том, чего хотят достигнуть и как это сделать.

Неудачники думают и говорят в основном о том, чего они не хотят. Они перебирают свои проблемы и тревоги и ищут виноватых. А счастливчики сосредоточены на том, чего они желают больше всего на свете.

Жизнь без ясных целей похожа на езду в густом тумане. Независимо от мощности и оснащенности вашей машины вы едете медленно, неуверенно, с трудом двигаясь даже по хорошей дороге. Целеполагание мгновенно рассеивает туман и позволяет вам сконцентрироваться. Ясные цели позволят вам нажать на газ и помчаться навстречу тому, чего вы жаждете более всего.

ФУНКЦИЯ АВТОМАТИЧЕСКОГО ПОИСКА ЦЕЛЕЙ

Представьте себе, что вы сажаете почтового голубя в клетку, накрываете ее одеялом, ставите клетку в коробку, а коробку — в закрытый фургон. Можно проехать тысячу миль в любом направлении, но если после этого вы откроете фургон, вытащите коробку и выпустите голубя, он взлетит ввысь, опишет в воздухе пару кругов и

полетит обратно к родному гнезду. Это единственное создание на земле, кроме человека, обладающее такой невероятной кибернетической функцией поиска цели.

Люди также наделены подобной способностью достижения цели, с одним только замечательным дополнением: когда вы абсолютно ясно представите себе конечную цель, вам не придется узнавать, где она находится или как до нее добраться. После ее определения вы моментально начинаете двигаться навстречу своей цели, а та в свою очередь движется навстречу вам. В нужное время в нужном месте вы и ваша цель встретитесь.

Благодаря этому потрясающему механизму, скрытому в недрах вашего разума, вы достигаете любых целей. Вы всегда идете по направлению друг к другу: коль ваша цель — побыстрее попасть домой и усесться перед телевизором, так и случится; коль вы стремитесь создать чудесную жизнь, полную счастья, здоровья и процветания, то добьетесь и этого. Механизм действует где-то за пределами нашего осознания. Подобно компьютеру, он функционирует бесперебойно, обеспечивая вас всем необходимым.

Природе безразличен размер и масштаб ваших желаний. Если ваши запреты скромны, механизм автоматического достижения целей поможет вам удовлетворить их. Если же вы мыслите глобально, тот же механизм реализует и самые большие ваши замыслы. Количество и качество целей зависит от вас, и только от вас.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ СТАВЯТ ЦЕЛИ

Хороший вопрос. Раз постановка целей происходит автоматически, почему же так мало людей могут четко определить цели, записать, оценить их и ежедневно работать над их достижением? Это величайшая тайна жизни. Я могу назвать четыре причины такого положения вещей.

ЦЕЛИ НЕВАЖНЫ ДЛЯ НИХ

Во-первых, большинство людей не осознает важности целей. Живя в семье, где понятия не имеют о целеустремленности, или вращаясь в кругу людей, не признающих их ценности, вы вступите во взрослую жизнь, не зная, что способность ставить и достигать цели может оказать на вашу жизнь гораздо большее влияние, чем любое другое умение. Оглянитесь вокруг. Многие ли из вашего окружения могут похвастаться четкими целями?

ОНИ НЕ ЗНАЮТ, КАК ЭТО СДЕЛАТЬ

Во-вторых, это незнание самого процесса их постановки. Более того, часто люди уверены, что у них уже есть цели, хотя в действительности это всего лишь желания и

мечты, вроде «стать счастливым», «заработать много денег» или «достичь благополучной семейной жизни».

Это вовсе не цели, а лишь смутные фантазии, присущие каждому из нас. Цель же есть нечто в корне отличающееся от желания. Цель должна быть четкой, конкретной и письменно изложенной. Ее можно легко и быстро объяснить другому человеку, можно оценить, и понять, достигли вы такой цели или нет.

Вы можете получить диплом с отличием в лучшем университете, не прослушав ни часа лекций по постановке целей. Похоже, что люди, ответственные за разработку программы обучения в школах и университетах, не имеют ни малейшего понятия о важности умения ставить цели для достижения успеха. И, конечно, если вы, как и я, услышали о целях в зрелом возрасте, то вы не отдаете себе отчета в их значении для всего, что вы делаете.

БОЯЗНЬ НЕУДАЧИ

Третья причина — это боязнь неудачи. Неудача ранит, болезненно отражаясь не только на ваших чувствах, но и на вашем кошельке. Все мы время от времени ошибаемся. И всякий раз обещаем себе быть впредь осторожнее, не повторять подобных ошибок, и тем делаем главную ошибку, подсознательно вредя самим себя — отказываясь от целей, при которых нужно рисковать. В итоге мы остаемся на низшей ступени, боясь подняться на более высокую.

СТРАХ ОТТОРЖЕНИЯ

Четвертая причина — это страх отторжения. Люди опасаются, что, поставив цели и не достигнув их, они подвергнутся осмеянию и критике окружающих. Именно по этой причине вам лучше держать свои цели в секрете — никому не говорите о них. Пусть люди судят по вашим результатам и достижениям, но не открывайте все заранее. То, что им неизвестно, не может причинить вам неприятности и боли.

ВОЙТИ В ТРИ ПРОЦЕНТА ЛУЧШИХ

Марк Маккормак в своей книге «Чему не учат в Гарвардской бизнес-школе» рассказывает об исследовании, проведенном в Гарварде в 1979—1989 годах. Студентам одного из курсов задали вопрос: «Ставили ли вы четкие, письменно оформленные цели на будущее и составляли ли план по их достижению»? Оказалось, что лишь 3% опрошенных имели такие цели и планы; 13% имели цели, но не записывали их, около 84% студентов не имели никаких конкретных целей, кроме как окончить школу и окунуться в летние развлечения.

Через 10 лет, в 1989 году, учащиеся этого курса были опрошены снова. Оказалось, что 13%, имевшие, но не записывавшие свои цели, зарабатывали в среднем вдвое больше, чем 84% не ставивших перед собой никаких целей. Но самое удивительное, что 3%, письменно фиксировавших свои цели зарабатывали в среднем в десять раз больше,

чем оставшиеся 97% вместе взятые. Единственное различие между этими тремя категориями заключалось в четкости постановки целей.

БЕЗ УКАЗАТЕЛЕЙ

Значение четкости очевидно. Представьте, что вы въезжаете в крупный город и ищете конкретное здание или офис. Однако на дорогах нет ни одного знака, у вас нет плана города, а все, что есть — это довольно расплывчатое описание здания, которое является целью вашего путешествия. Вопрос: сколько же времени, по-вашему, займет поиск цели в незнакомом городе без указателей и карты? Ответ: вероятно, всю оставшуюся жизнь. Если вы и отыщете нужное здание, то, скорее всего, вам просто повезет. И как ни грустно признать, большинство людей именно так и живут всю жизнь.

Обычный человек вступает во взрослую жизнь без карты и компаса, не имея ни целей, ни планов. Он знает вещи, лишь при встрече с ними в пути. Часто десять или двадцать лет напряженного труда проходят впустую, не делая человека счастливее и свободнее; он так же недоволен своей работой, так же не удовлетворен своим браком и не развивается. Он все так же приходит каждый вечер домой, садится перед телевизором и продолжает мечтать и надеяться на то, что все когда-то изменится к лучшему. Но этого не происходит и не произойдет. Не случится само по себе.

СЧАСТЬЕ ТРЕБУЕТ ЦЕЛЕЙ

Эрл Найтингейл как-то писал: «Счастье есть постепенное осознание достойного идеала, или цели».

Вы испытываете истинное счастье, лишь делая успехи, шаг за шагом продвигаясь вперед к чему-то, что имеет для вас наибольшее значение. Виктор Франкль, основатель психологической школы логотерапии, писал, что величайшая человеческая потребность состоит в осознании смысла жизни и своего назначения.

Цели как раз и помогают вам понять, что вы делаете на земле, помогают обрести верное направление. Чем ближе вы подходите к намеченной цели, тем счастливее и сильнее ощущаете себя. В вас просыпаются энергия и жажда деятельности, вы чувствуете себя увереннее. Каждый шаг по направлению к цели лишь укрепляет вашу веру в возможность добиваться еще больших целей.

Сегодня люди как никогда раньше опасаются перемен и беспокоятся о будущем. Одно из величайших преимуществ постановки целей — возможность контролировать происходящие жизненные перемены. Цели позволяют убедиться в неизбежности независимости наших желаний от жизненных перемен. Цели наполняют смыслом и значением все, что вы делаете.

Греческий философ Аристотель в своем учении утверждал, что человек есть телеологическое существо. Греческое слово «телеос» означает «цели». Вывод Аристотеля гласит: все действия человека целенаправленны, он счастлив только тогда,

когда совершает нечто, приближающее его к желаемому. В связи с этим возникают важные вопросы: каковы ваши цели, к чему вы стремитесь, на чем вы хотите остановиться в конце дня?

ЯСНОСТЬ ВО ВСЕМ

Ваш внутренний потенциал безграничен и неисчерпаем. В вас таится возможность добиться любой цели, какую бы вы ни поставили перед собой. Ваша главнейшая обязанность перед самим собой — затратить столько времени, сколько надо для четкого определения, чего же вы действительно хотите и к чему стремитесь. Чем отчетливее вы будете видеть свою цель, тем больший потенциал сможете в себе раскрыть.

Вы, вероятно, не раз слышали, что человек использует 10% своих возможностей. Печальный факт: по исследованиям Стэнфордского университета, обычный человек использует не более 2% своего умственного потенциала. Оставшаяся часть мирно покоится в запасниках. Это как если бы родители оставили вам фонд в 100 000 долларов, а вы воспользовались лишь 2000, а 98 000 пролежали бы нетронутыми в течение всей вашей жизни.

СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ

Отправная точка достижения цели — желание. В вас должно гореть страстное, жгучее желание достичь цели, если вы действительно хотите этого. Только когда ваше желание становится невыносимым, вы обретаете настойчивость и внутреннюю энергию, чтобы преодолеть все препятствия, встающие на вашем пути.

Могу вас обрадовать: все, чего вы хотите достаточно долго и достаточно сильно, рано или поздно сбудется.

Нефтяного магната Х.Л. Ханта как-то попросили раскрыть секрет успеха. Он ответил, что для успеха требуются всего лишь две вещи. Во-первых, необходимо точно знать, чего вы хотите. Большинство людей так и не в состоянии понять этого. Во-вторых, необходимо определить, какую цену вы готовы заплатить за достижение цели, и начинать платить.

КАФЕТЕРИЙ - МОДЕЛЬ УСПЕХА

Жизнь больше похожа на буфет или кафетерий, чем на ресторан. В ресторане вы съедаете обед, а затем платите по счету. А в кафетерии вам приходится обслуживать себя самим и платить за еду вперед. Большинство людей делают ошибку, полагая, что смогут заплатить по счетам после достижения успеха. Но и нельзя сесть у не растопленного камина и сначала согреться, а затем подложить дрова.

Как сказал когда-то оратор Зиг Зиглар: «Эскалатор успеха не работает, но подняться по ступенькам вы можете всегда».

Еще одним важным наблюдением Аристотеля был его вывод о том, что конечной целью всех человеческих действий является достижение личного счастья. Что бы вы ни делали, говорил философ, ваши действия направлены на укрепление собственного счастья. Может, вам удастся добиться его, а, может, и нет, но оно всегда будет вашей конечной целью.

КЛЮЧ К ДОСТИЖЕНИЮ СЧАСТЬЯ

Постановка целей, приближение к ним день за днем и, наконец, их достижение — это и есть ключ к счастью. Постановка целей имеет не столь мощный эффект, что даже сама мысль о целях делает вас счастливым еще до того, как вы предприняли первые шаги по направлению к ним.

Для полной реализации всего своего потенциала вам нужно выработать привычку ежедневной постановки целей и ежедневного их достижения. Ваше мышление должно быть, как луч лазера, сфокусировано на необходимых для вас вещах, вместо мыслей о том, что вам совершенно не нужно. С этих пор вы должны быть ориентированными на цель, как управляемая ракета или почтовый голубь, безошибочно продвигаясь к тому, что имеет для вас наибольшее значение.

Нет гарантии долгой, счастливой, здоровой и процветающей жизни тверже, чем ваши собственные постоянные усилия по достижению максимально большего из желаемого вами.

РАСКРОЙТЕ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ;

Представьте, что вы наделены способностью добиваться любых целей, какие только можете перед собой поставить.

Кем вы действительно хотите стать, что иметь и чем заниматься?

Какая деятельность помогает вам обрести смысл жизни?

Оцените свою личную и деловую жизнь на сегодняшний момент и определите, как ваше собственное мышление создало ваш мир. Что вы можете и должны изменить?

О чем вы думаете и говорите большую часть времени — о том, чего вы хотите, или о том, чего вы не хотите?

Какую цену вы готовы заплатить, чтобы добиться наиболее важных целей?

Какой шаг вам нужно будет сразу же предпринять, после того как вы ответите на все вышеприведенные вопросы?

Глава 2

ОБРЕТИТЕ КОНТРОЛЬ НАД СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ

Человек, в большинстве своем, слишком мало обязан тому, с чем он рождается, — человек есть таков, каким он себя делает.

Александр Белл

В 21 год я был беден, жил в маленькой однокомнатной квартире и каждый день работал на стройке в жуткий холод. Обычно я не мог позволить себе хотя бы по вечерам ходить туда, где тепло, поэтому у меня было предостаточно времени для размышлений.

Однажды вечером, когда я по своему обыкновению сидел на кухне, меня вдруг посетила гениальная мысль, которая полностью изменила мою жизнь. Я вдруг осознал, что все происходящее со мной зависит только от меня. Никто не обязан и не собирается мне помогать, никто не придет на выручку.

Я находился за тысячу миль от дома и не имел ни малейшего желания возвращаться туда. В ту секунду я ясно понял, что если чему-то суждено измениться, то изменения эти должны начаться с меня. Пока не изменюсь я сам, ничто вокруг меня не изменится Я ответствен за происходящее.

ВЕЛИКОЕ ОТКРЫТИЕ

Я до сих пор помню тот момент — это было похоже на первый прыжок с парашютом. И страшно, и захватывающе одновременно. И вот я стою на краю жизни. И решаю прыгнуть... В тот момент я принял решение принять ответственность за свою жизнь.

Позднее я понял, что, приняв полную ответственность за свою жизнь, вы делаете гигантский шаг от детства к зрелости. К сожалению, большинство людей никогда не переступают эту черту. Я встречал сорокалетних и пятидесятилетних, продолжавших жаловаться и причитать по поводу былых ошибок и неудач и обвинявших в своих проблемах других людей и обстоятельства. Многие продолжают злиться на своих родителей за то, что те сделали или не сделали для них двадцать, тридцать или даже сорок лет назад. Они пойманы в ловушке прошлого и никак не могут освободиться.

ВАШ ЗЛЕЙШИЙ ВРАГ

Худшие враги счастья и успеха — негативные эмоции любого рода. Именно они не дают вам идти вперед, изнуряют вас и лишают радости жизни. От начала времен именно негативные эмоции наносят людям больший вред, чем все напасти и бедствия.

Одна из ваших основных целей, если вы хотите быть по-настоящему счастливы, — освобождение от отрицательных чувств, и, к счастью, это возможно, надо только знать как.

Негативные эмоции: страх, саможаление, зависть, ревность, комплекс неполноценности, и особенно злость — обычно вызываются четырьмя причинами. Как только вы очистите от этих причин свое мышление, вы тотчас же избавитесь и от негативных эмоций, а их место займут позитивные чувства — любовь, спокойствие, радость и энтузиазм; вся ваша жизнь изменится к лучшему за несколько минут и даже секунд.

ПРЕКРАТИТЕ ОПРАВДЫВАТЬСЯ

Первая из четырех основных причин отрицательных эмоций — ваше желание постоянно оправдываться. Вы будете жить с негативным мироощущением, пока не перестанете оправдываться перед собой и другими свое право на гнев или раздражение. Именно поэтому раздражительные, злобные люди постоянно ищут повод для недовольства. Однако перестав оправдывать свое озлобление, вы научитесь не злиться.

Например, человека увольняют из-за экономических перемен и падения объема продаж в компании. Сотрудник же злится на своего босса и оправдывает свое раздражение, придумывая всевозможные причины, по которым его увольнением было несправедливым. Он может проникнуться к себе такой жалостью, что начнет судебный процесс или попытается свести счеты любым другим способом. До тех пор пока этот человек будет искать оправдание своему отрицательному отношению к боссу и компании, его озлобление будет контролировать его поведение и лишать его спокойствия.

А ведь все что нужно, это сказать: «Что ж, меня уволили. Такое бывает — здесь нет ничего личного. Многих увольняют, и это случается постоянно. Думаю, самое лучшее заняться поисками новой работы» И вот — его негативных эмоций как не бывало. Он обретает спокойствие, сосредоточивается на цели и тех действиях, которые вернут ему прежний статус. Перестав оправдываться, он становится позитивным и энергичным человеком.

ОТКАЖИТЕСЬ ОТ УМСТВОВАНИЙ И ОТГОВОРОК

Вторая причина негативных эмоций — это умствование. Таким образом вы предпринимаете попытку дать «социально приемлемое объяснение социально неприемлемому акту».

Вы ищете оправданий для какого-то своего поступка, за который вам стыдно или неудобно, и придумываете ему объяснение, хотя и сознаете, что в случившемся вы принимали активное участие. Часто вам приходится прибегать ко всякого рода ухищрениям для доказательства своей правоты, приводить различные умственные доводы в пользу того, что ваше поведение было вполне приемлемым и допустимым. Подобная практика поддерживает жизнь негативных эмоций.

Рационализирование и оправдывание требуют возложения вины за собственные неудачи на кого-то или что-то. Вы изображаете из себя жертву, а другого человека представляете в роли угнетателя, врага, этакого «плохого парня».

БУДЬТЕ ВЫШЕ ЧУЖИХ МНЕНИЙ

Третья причина кроется в чрезмерном беспокойстве по поводу отношения к вам окружающих. У некоторых представление о себе целиком и полностью зависит от того, как и о чем окружающие с ними разговаривают и даже как они смотрят. Таким людям присуща низкая самооценка и крайне трепетное отношение к мнению остальных. Если же вдруг это мнение по какой-то реальной или воображаемой причине окажется отрицательным, «жертва» моментально начинает ощущать смущение, чувство неполноценности, впадает в депрессию. Это объясняет, почему психологи говорят, что практически все наши действия направлены на завоевание уважения окружающих или, по крайней мере, на избежание потери этого уважения.

ТОЛЬКО ВЫ НЕСЕТЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Четвертая, и самая худшая, причина возникновения отрицательных эмоций — это обвинение. Когда на семинарах я рисую «Древо отрицательных эмоций», то представляю ствол дерева как склонность людей обвинять остальных в собственных проблемах: если срубить ствол, все его плоды — негативные эмоции — погибают. Точно так же гаснет гирлянда на новогодней елке, когда вы выдергиваете вилку из розетки.

ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ — ЛУЧШЕЕ ПРОТИВОЯДИЕ

Лучшее лекарство против негативных эмоций — взять на себя полноту ответственности за происходящее с вами. Вы не можете сказать: «Я несу за это ответственность» — и продолжать злиться. Сам акт принятия ответственности избавляет вас от всевозможных неприятных ощущений. Открытие этой простой, но эффективной фразы и ее способности мгновенно избавлять от отрицательных эмоций стало поворотным пунктом в моей жизни, так же как и в жизни сотен тысяч моих студентов.

Просто представьте: вы можете освободиться от негативных ощущений и обрести контроль над своей жизнью при помощи одной фразы «Я несу ответственность».

Только став свободными, вы сможете ставить и достигать любых целей в любой области вашей жизни. Только став свободными разумом и душой, вы можете направить свои энергию и энтузиазм в нужное русло. Поэтому прогресс невозможен без принятия личной ответственности. С другой стороны, приняв на себя ответственность за все свои действия, вы сможете делать, что хотите, и быть, кем хотите.

ПРЕКРАТИТЕ ОБВИНЯТЬ ДРУГИХ

Начиная с этого момента, перестаньте обвинять кого бы то ни было в чем бы то ни было. Элеонора Рузвельт говорила: «Никто не сможет вас унизить без вашего согласия». Бадди Хэкет, известный комик, как-то заметил' «Я никогда не злюсь и не брюзжу. В то время как вы злитесь, все вокруг вас танцуют и веселятся!»

Прямо сейчас перестаньте искать отговорки и оправдывать свое поведение. Если вы допустили ошибку, извинитесь и займитесь исправлением ситуации. Всякий раз. пытаясь кого-то обвинить в своих ошибках, вы теряете собственную силу, слабеете и теряете уверенность, чувствуя, как вас наполняют злость и раздражение. Откажитесь делать это.

КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОИ ЭМОЦИИ

Для сохранения позитивной настроенности своего разума, перестаньте критиковать, жаловаться или осуждать других людей. Ведь при этом вы снова и снова выпускаете на волю отрицательные эмоции, злость и гнев, нанося себе еще больший вред. Ваша отрицательная реакция никак не сказывается на окружающих, потому что, злясь на кого-то, вы позволяете ему контролировать ваши эмоции, а зачастую и качество вашей жизни. Но ведь это попросту глупо.

Гарри Зукач писал в книге «Престол души»: «Позитивные эмоции укрепляют силы, негативные — ослабляют». Ощущение счастья, воодушевление, любовь, энтузиазм позволяют вам чувствовать себя увереннее и сильнее. Гнев, обида и обвинения лишают сил, делая вас недружелюбными, раздражительными и неприятными в общении.

Принимая полную ответственность за себя, за свои поступки и за все, что случается с вами, вы можете открыто смотреть жизни в лицо и спокойно заниматься работой и своими делами. Вы становитесь «хозяином своей судьбы и капитаном своей души».

ЗДРАВСТВУЙТЕ, ГОСПОДИН ПРЕЗИДЕНТ!

В ходе исследований, проведенных в Нью-Йорке несколько лет назад, было обнаружено, что лучшие 3% специалистов в любой области обладают особым отношением к работе, отличающим их от средних работников. Такие люди считают, что они работают на себя независимо от того, кто выдает им зарплату Они считают себя ответственными за компанию, как будто она принадлежит лично им. Вам полезно учиться такому же подходу.

С этого момента считайте себя президентом вашей собственной сервисной компании Вы работаете сами на себя, вы несете ответственность за каждый отрезок своей жизни и карьеры. Постоянно напоминайте себе, что вы находитесь там, где находитесь, и являетесь тем, кем являетесь, из-за того, что вы сделали или не сделали. Вы — истинный творец собственной судьбы.

ВАМ ВЫБИРАТЬ, ВАМ РЕШАТЬ

До сих пор вы определяли свою жизнь с помощью решений, которые вы принимали или не принимали. Если в чем-то вы несчастливы, вы несете за это ответственность. Если что-то угнетает вас или доставляет неудобства, в ваших силах предпринять шаги для изменения ситуации к лучшему.

Как президент своей собственной компании вы целиком отвечаете за все поступки и действия, а также за их результаты. Вы находитесь там, где находитесь, потому что приняли решение оказаться там.

Иными словами, вы зарабатываете сегодня столько, сколько вы решили зарабатывать — не больше и не меньше. Если вас не устраивает получаемая зарплата, примите решение зарабатывать больше. Сделайте это целью, составьте план и приступите к выполнению необходимых действий.

Будучи хозяином своей судьбы и своей жизни, творцом своей судьбы, вы вольны принимать собственные решения. Вы босс. Вы выбираете.

РАЗРАБОТАЙТЕ СОБСТВЕННУЮ СТРАТЕГИЮ

Так же как президент ответствен за разработку стратегии и деятельность компании, вы отвечаете за стратегическое планирование собственной жизни и карьеры, а также за общую стратегию, постановку целей, составление планов, разработку системы оценок и достижение целей.

Вы отвечаете за достижение определенной эффективности, за качество и количество выполненной работы и за плановые результаты.

Вы отвечаете за маркетинговую стратегию, самостимулирование и продвижение, создание имиджа и самосовершенствование, с тем, чтобы иметь возможность как можно дороже продать себя на конкурентном рынке.

Вы отвечаете за финансовую стратегию, за честное определение количества услуг, которые вы готовы продать, суммы, которую вы хотите зарабатывать, вкладывать и откладывать, а также той суммы, с которой вы хотите уйти на пенсию. Все эти цифры определяете вы. Вам решать.

Вы отвечаете за человеческий фактор и служебные **и** личные взаимоотношения. Своим студентам я все время советую «тщательно выбирать босса». Выбор начальника будет оказывать главное влияние на то, сколько вы будете зарабатывать, как быстро проявит аться по служебной лестнице и будете ли вы получать удовольствие от работы.

НОВЫЙ ВЫБОР, НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Выбор спутника жизни и друзей связан с успехом и счастьем гораздо больше, чем любое другое ваше решение. Если вы не удовлетворены своим выбором, только от вас зависит начать предпринимать шаги по улучшению ситуации.

И, наконец, как президент вы несете полную ответственность за личные исследования и развитие, обучение и повышение уровня профессионализма. Только вы можете определить таланты, умения, навыки и ключевые способности, которые вам потребуются, чтобы заработать необходимое вам количество денег. На вашей совести лежит необходимость произвести требуемые вложения и затратить время на обучение и совершенствование умений, Никто за вас этого не сделает. Истина заключается в том, что никого это не волнует так, как вас.

СТАНЬТЕ «ХОРОШИМ ВЛОЖЕНИЕМ»

Чтобы расширить данную аналогию, представьте, что вы компания, торгующая своими акциями на рынке. Могут ли люди спокойно вкладывать деньги в ваши акции в уверенности, что цена их будет расти еще долгое время? Можете ли вы назвать себя «хорошим вложением капитала» или ваша ценность на рынке идет вниз?

Если вы хотите быть так называемой «растущей акцией», какова ваша стратегия увеличения дохода на двадцать 25—30% каждый год, год за годом? Будучи хозяином собственной жизни, супругом/супругой или родителем, вы обязаны непрерывно стремиться вверх, расти, постоянно повышать свою ценность, год за годом увеличивать доход.

ВОЗЬМИТЕ РУЛЬ В СВОИ РУКИ

Начиная с этого момента, относитесь к себе как к хозяину своей судьбы. Как к президенту своей собственной компании, как к сильному человеку, независимому и целеустремленному.

Прекратите хныкать и переживать о прошлом, о вещах, которые уже не исправишь. Лучше устремите взгляд в будущее и думайте о том, чего вы хотите и куда идете, думайте о своих целях. Сама мысль о поставленных целях возвращает вам положительные эмоции и уверенность.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЙ ЦЕНТР КОНТРОЛЯ

Существует огромное количество психологической литературы, посвященной «теории центра контроля». За полвека психологи установили, что этот фактор является определяющим в степени удовлетворенности жизнью, и вот почему: Внутренний центр контроля говорит об ответственности за свои поступки и способность делать выводы из собственных ошибок. Человек с внутренним, или интериальным, центром контроля силен, уверен в себе и настойчив. Такие люди обычно общительны и оптимистичны. Они высоко себя ценят и держат свою судьбу в своих руках.

С другой стороны, человек с внешним, экстериальным центром подвержен влиянию посторонних факторов: босса, неоплаченных счетов, супружества, проблем детей и сложившейся ситуации. Этому сопутствуют такие черты, как неуверенность в своих силах, неуравновешенность, стремление отложить реализацию своих намерений на неопределенный срок, тревожность, подозрительность, конформизм и агрессивность.

Существует прямая зависимость между уровнем принимаемой вами ответственности и уровнем обретаемого контроля. Чем чаще вы произносите: «Я отвечаю за это», тем более вы усиливаете внутренний центр контроля и тем сильнее и увереннее себя ощущаете.

ЗОЛОТОЙ ТРЕУГОЛЬНИК

Существует также прямая связь между ответственностью и счастьем. Чем больше вы принимаете на себя ответственности, тем счастливее становитесь. Похоже, все эти три фактора: ответственность, счастье и контроль — неразрывно связаны.

Чем большую ответственность вы несете, тем больший контроль получаете. Чем больше ваш контроль, тем счастливее и увереннее вы становитесь. Чем увереннее вы контролируете свою жизнь, тем более серьезные и стимулирующие цели вы ставите. Вы горите желанием и настойчивостью добиться этих целей. Вам кажется, будто вся ваша жизнь сосредоточена только в ваших руках и вы в состоянии сотворить из нее все, что захотите.

ВСЕ В ВАШИХ РУКАХ

Стартовая точка постановки целей — осознание своего неисчерпаемого потенциала, дающего вам возможность быть, делать и иметь все, что вы захотите. Вам надо просто сильно захотеть и быть готовым долго и упорно работать, чтобы этого добиться.

Второй этап постановки целей заключается в принятии полной ответственности за свою жизнь без всяких оправданий и отговорок.

Хорошо усвоив эти две истины, вы готовы перейти к следующему этапу — проектированию идеального будущего.

ИЗМЕНИТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ

1.Определите свою самую серьезную проблему или источник негативных эмоций. Каким образом вы ответственны за сложившуюся ситуацию?

2,Рассматривайте себя как президента собственной компании. Что бы вы изменили в своем поведении, если бы владели абсолютно всеми акциями.

С сегодняшнего дня перестаньте обвинять кого бы то ни было за что бы то ни было и примите ответственность за все свои действия в любой жизненной сфере. Какие действия вам необходимо предпринять?

Прекратите искать самооправдания и начните развиваться.

Убедитесь, что ваши любимые отговорки, по сути, не имеют под собой никакой основы, и действуйте соответственно.

Поверьте, что вы — главная созидательная сила в вашей жизни. Вы находитесь там, где находитесь, из-за собственных решений и выбора. Так что вам следует изменить?

Пообещайте себе сегодня простить всех, кто как-то обидел вас. Забудьте старые споры. Вместо этого начните работать над тем, что действительно имеет для вас смысл и значение, не оставляя себе времени на ненужные воспоминания.

Глава 3 СОЗДАЙТЕ СОБСТВЕННОЕ БУДУЩЕЕ

Вы можете стать таким же огромным, как контролируемое вами желание, или таким же великим, как господствующая над вами страсть.

Джеймс Аллен

В более чем 3000 проанализированных биографий лидеров было выявлено одно особое качество, одно качество, присущее всем великим людям и вождям: они умели смотреть в будущее. Остальные этого не умеют.

Чуть раньше я говорил, что величайшее открытие в человеческой истории — это утверждение «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени*. О чем же тогда большую часть времени думают лидеры? Они думают о будущем, о том, к чему они идут и что в состоянии сделать, чтобы достичь цели.

Управляемые ими люди, напротив, думают о настоящем, о сиюминутных удовольствиях и проблемах. Они переживают из-за прошлого — из-за того, что уже свершилось и чего нельзя изменить.

ДУМАЙТЕ О БУДУЩЕМ

Мы называем такое свойство лидеров «ориентация на будущее». Могу вас обрадовать: когда вы начнете задумываться о своем будущем, вы привыкнете думать как лидеры, и вскоре станете получать те же результаты, что и они.

Доктор Эдвард Бэнфилд из Гарварда после 50 лет исследований пришел к выводу, что наиболее важным фактором личностного и финансового успеха является «долгосрочная перспектива», определяемая им как «способность думать и просчитывать на несколько лет вперед, принимая при этом решения в настоящий момент». Это одно из самых важных открытий, когда-либо совершенных! Подумайте

только: чем дальше вы смотрите в будущее, тем более правильные решения принимаете в настоящем, чтобы сделать это будущее возможным.

СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ

Например, если вы станете откладывать по сто долларов каждый месяц, начиная с двадцати лет и до шестидесяти, и вложите эти деньги в фонд взаимного кредитования под 10% годовых, то ко времени выхода на пенсию вы будете стоить больше 1118 000 долларов.

Каждый может откладывать по сто долларов в месяц, если по-настоящему захочет. Это означает, что любой человек со временем может стать миллионером, если начнет откладывать достаточно рано, будет прилежно копить и будет до конца верен своей цели финансовой независимости.

СОЗДАЙТЕ ПЯТИЛЕТНЮЮ МЕЧТУ

В личном стратегическом планировании также следует начинать с долгосрочной жизненной перспективы. Советую как можно чаще применять прием идеализации, когда вы мысленно представляете свою жизнь через пять лет, идеальную во всех отношениях.

Серьезнейшим препятствием для постановки целей являются «самоограничительные стереотипы». Это сферы, в которых вы, по вашему мнению, в той или иной степени ограничены. Например, вы слишком низко оцениваете свои умственные или творческие способности, талант, свою неповторимость и так далее. В результате, вы вредите сами себе. Недооценивая себя, вы либо не стремитесь ставить вообще никаких целей, либо ставите слишком легкие цели, которые намного ниже того, на что вы действительно способны.

ЗАБУДЬТЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИЯХ

Сочетая идеализацию и ориентацию на будущее, вы нейтрализуете процесс самоограничения. Представьте на мгновение, что вы не ограничены никакими рамками. В вашем распоряжении все время, таланты и умения, какие только могут понадобиться для достижения любой цели, которую возможно перед собой поставить. Неважно, какое положение вы занимаете сейчас — в вашем распоряжении все нужные люди, контакты и связи, открывающие любые двери. Вы представляете, что не связаны никакими ограничениями, в попытках Достигнуть целей, по-настоящему значимых для вас.

ПРАКТИКУЙТЕ ПРИЕМ «ГОЛУБОЕ НЕБО»

В своих исследованиях высших достижений Чарлз Гарфилд сделал одно интересное наблюдение. Он проанализировал действия людей, долгие годы демонстрировавших в работе самые обычные результаты, а затем ставших внезапно и стремительно

подниматься вверх. Гарфилд обнаружил, что в момент «толчка», или «пика», каждый из них пользовался приемом, который он называл «голубое небо».

Вы представляете, что для вас возможно абсолютно все, словно вы смотрите в безграничное ясное голубое небо. Вы заглядываете на несколько лет вперед и видите в будущем идеальную во всех отношениях жизнь. Затем вы обращаете взгляд к настоящему и задаете вопрос: «Что мне необходимо сделать сейчас, чтобы создать идеальное будущее?» После этого мысленно возвращаетесь в настоящий момент и спрашиваете: «Что должно случиться со мной, чтобы я мог достичь в будущем всех важных целей?»

НЕ ОТКАЗЫВАЙТЕСЬ ОТ СВОЕЙ МЕЧТЫ

Пользуясь идеализацией и ориентацией на будущее, вы остаетесь верны своей мечте и своему видению будущего. Вы не довольствуетесь простыми целями или половинчатыми успехами, вместо этого строите колоссальные планы и мысленно творите свою жизнь, как если бы вы были одним из самых могущественных людей на земле. Вы создаете идеальное будущее. Вы решаете, что вам нужно, до того как возвращаетесь в настоящее и работаете с тем, что имеете на данный момент в данной ситуации.

Начните с карьеры. Представьте, что через пять лет ваша деловая жизнь будет полностью соответствовать вашим мечтам. Ответьте на следующие вопросы.

Как это будет выглядеть?

Чем вы станете заниматься?

Где вы будете работать?

С кем станете работать? Какова будет степень вашей ответственности?

Какого рода умениями и навыками вы будете обладать?

К каким целям начнете стремиться?

Каким будет ваш статус?

СФОРМИРУЙТЕ МЫШЛЕНИЕ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

Ответив на вышеприведенные вопросы, представьте, что ваши возможности безграничны и вам все по плечу. Питер Драккер как-то сказал: «Мы слишком переоцениваем собственные достижения за год. Но в то же время слишком недооцениваем возможные достижения за пять лет». Не позволяйте этому случиться с вами.

Теперь представьте свою идеальную финансовую жизнь через некоторое время и скажите:

Сколько вы хотите зарабатывать через пять лет?

Какой образ жизни был бы предпочтителен для вас? В каком доме мечтаете жить?

Какую машину вы хотите иметь?

Какими предметами роскоши вы желаете обеспечить себя и свою семью?

Какой счет вы собираетесь иметь в банке?

Сколько вы намереваетесь откладывать каждый месяц и каждый год?

Какую сумму вы хотите скопить ко времени ухода на пенсию?

Вообразите, что к вам в руки попала «волшебная доска». На ней вы можете написать все что угодно, или стереть все случившееся в прошлом и нарисовать любую картинку для своего будущего. Или очистить доску и начать все заново. Ваши возможности безграничны.

ИДЕАЛЬНАЯ СЕМЕЙНАЯ ЖИЗНЬ

Оцените отношения в вашей семье, и перенеситесь на пять лет вперед:

Что из себя представляют в идеале ваши семейные отношения через пять лет?

Кто будет рядом с вами? Кого рядом с вами не будет?

Где и как вы будете жить?

Каков будет ваш жизненный уровень?

Какие отношения вы бы хотели создать с самыми близкими людьми?

Когда вы рисуете себе идеальное будущее, единственный вопрос, который вам надо задать. — «Как?» Это самый могущественный вопрос из всех возможных. Он стимулирует творческий подход и порождает разнообразные идеи, способствующие достижению заветной цели. Неудачники всегда сомневаются, возможна ли та или иная цель. Те же, кто достигает вершин, задают лишь один вопрос: «Как?» И немедленно приступают к претворению своей мечты в действительность.

ИДЕАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ И ФИЗИЧЕСКАЯ ФОРМА

Подробно оцените свое здоровье и физическую форму:

Каков был бы ваш идеальный вес?

Сколько времени вы бы тратили на занятия спортом?

Каким был бы ваш общий жизненный стандарт?

Какие изменения вам необходимо сегодня внести в диету, режим тренировок и сложившиеся привычки, чтобы в будущем обладать великолепным здоровьем?

Представьте теперь, что вы важный и влиятельный человек и играете заметную роль в своем кругу. Вы вносите значительный вклад в окружающий мир. Если бы ваш социальный статус был идеален:

Чем бы вы занимались?

С какими организациями вы бы сотрудничали?

В какие мероприятия вы искренне верите и каким образом хотели бы принимать в них участие?

ПРОСТО СДЕЛАЙТЕ ЭТО!

Главное различие между победителями и побежденными — ориентация на действие. Те, кто достигает самых вершин, ориентированы на активные действия. Они все время в движении, ни секунды не **садят** сложа руки. Если у них появляется новая идея, они тут же приступают к ее реализации.

С другой стороны, неудачники полны благих намерений, но они постоянно умудряются найти оправдание и отложить выполнение задуманного на потом. Как правильно сказано: «Дорога в ад вымощена благими намерениями».

Тщательно оцените свои способности, таланты, знания, уровень образования и умения. Если бы вы достигли вершин своего развития (хотя нет пределов человеческим возможностям), ответьте:

Какие дополнительные знания и умения вы бы приобрели через пять лет?

В какой области вы бы считались признанным специалистом?

Что вам предстоит делать каждый день для совершенствования умений и знаний, с тем чтобы в будущем стать ведущим специалистом и великолепным профессионалом ?

После ваших ответов на эти вопросы единственным остается вопрос: «как?». Как приобрести нужные умения и знания, чтобы стать ведущим в своей области?

Разработайте идеальный календарь

Решите сегодня четко, как вы будете жить каждый день, разработайте свой идеальный стиль жизни. Составьте идеальный календарь, начиная с первого января и по тридцать первое декабря:

Чем бы вы хотели заниматься на выходных и во время от пуска?

Сколько времени вы бы хотели отдыхать каждую неделю, месяц и год?

К чему вы собираетесь стремиться?

Как бы вы организовали свою жизнь, если бы не были скованы никакими рамками и полностью контролировали свое время?

В Библии сказано: «Без откровения свыше народ погибает». Это означает, что если у вас нет привлекательной картины собственного будущего, вы «погибнете» — потеряете мотивацию и лишитесь энтузиазма для своих начинаний. Другой полюс выглядит так: нарисовав волнующую картину потрясающего будущего, вы постоянно будете держать тонус, иметь мотив и стимулы для того, чтобы каждый день предпринимать действия, которые сделают вашу мечту реальностью.

Ключ к счастью

Вы помните, что «счастье — это постепенное осознание достойного идеала»? Ставя четкие и ясные цели, вы почувствуете себя намного счастливее, положительно настроенными и полными оптимизма, жизнерадостности и энтузиазма. Вы ощутите внутреннюю потребность вставать рано утром и отправляться на работу, потому что каждый сделанный вами шаг приближает вас к поставленной цели.

Все время думайте об идеальном будущем. Помните, лучшие дни еще впереди. Самые счастливые моменты еще настанут. Самый высокий доход вам еще только предстоит получить. Будущее будет лучше всего того, что у вас было в прошлом. Нет никаких пределов. Чем отчетливее вы будете представлять свое долгосрочное будущее, тем быстрее вы начнете привлекать людей и обстоятельства, которые помогут реализовать его; тем большего вы добьетесь и тем быстрее окажитесь у цели.

СОЗДАЙТЕ СОБСТВЕННОЕ БУДУЩЕЕ:

Представьте себе: нет неразрешимых проблем, можно преодолеть любое препятствие, и вы в состоянии добиться любой поставленной цели. Что вы начнете делать по-другому?

Воспользуйтесь приемом «назад из будущего». Мысленно перенеситесь на пять лет вперед, а затем оглянитесь на настоящее. Что должно измениться в вашей жизни, чтобы она стала идеальной во всех отношениях?

Представьте, что ваша финансовая жизнь идеальна в каждом аспекте. Сколько вы бы хотели зарабатывать? С какой суммой вы бы хотели уйти на пенсию? Какие шаги вы могли бы предпринять, начиная с сегодняшнего дня, чтобы реализовать данные цели»?

Представьте, что ваша семейная жизнь идеальна. Как она будет протекать? Чему необходимо уделять больше внимания, а чему меньше, начиная с сегодняшнего дня?

Составьте идеальный календарь. Распланируйте весь год с января по декабрь, как будто вы полностью распоряжаетесь своим временем. Что бы вы изменили?

Представьте, что состояние вашего здоровья и физическая форма безупречны. Что вы можете уже сегодня предпринять, чтобы воплотить свое представление в действительность?

Глава 4

ПРОЯСНИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ

Одна вселенная сотворена, и в ней — единый Бог, и единый принцип бытия, и единый закон, единый здравый смысл для всех разумных существ, и единая истина.

Марк Аврелий

Одна из основных характеристик лидеров, а также людей, занимающих высшее положение в любой жизненной сфере, — осознание ими того, кто они есть, во что они верят и за что борются. Обычные люди, как правило, пребывают в сомнениях относительно своих целей, ценностей и идеалов, в результате они постоянно колеблются, нерешительно топчась на одном месте. С другой стороны, люди, обретающие власть, блестяще справляются с любыми задачами, находясь в равных или даже менее выгодных условиях, чем остальные.

Все начинается внутри вас. Ядро личности — ваши ценности. Они делают вас тем, кто вы есть. Ваши поступки продиктованы и обусловлены спрятанными внутри ценностями независимо от того, сознаете вы их или нет. Чем лучше вы разберетесь с тем, что сокрыто внутри вас, тем эффективнее и точнее вы будете действовать во внешней жизни.

ПЯТЬ УРОВНЕЙ ЛИЧНОСТИ

Можно представить личность в виде среза дерева, с концентрическими кругами, расходящимися от центра к краям. Ваша личность создана пятью кругами — начиная от центра, ценностей, и расходясь к следующему кругу, убеждениям.

Ценности определяют убеждения относительно вас самих и окружающего мира. Если вы цените любовь, сострадание и щедрость, то вы верите в то, что люди вокруг вас достойны этих ценностей, и, следовательно, станете относиться к ним соответствующим образом.

НАДЕЙТЕСЬ НА ЛУЧШЕЕ

Убеждения в свою очередь определяют третью составляющую вашей личности — ожидания. Если вы обладаете положительными ценностями, то верите, что вы

хороший человек. Если вы верите в себя, то ожидаете только хороших вещей и будете всегда положительно настроены, жизнерадостны и ориентированы на будущее, отыскивая положительные стороны в людях и ситуациях.

Четвертый личностный уровень — ваша жизненная позиция. Она является выражением ценностей, убеждений и ожиданий. Например, предполагая, что вы живете в удивительном мире, и веря в ожидающие вас большие успехи, вы соответственно будете ожидать, что все происходящее с вами так или иначе помогает вам. В результате у вас выработается положительная внутренняя позиция по отношению к окружающим, и они станут отвечать вам тем же. У вас появятся большая жизнерадостность и оптимизм. Люди с удовольствием будут работать рядом с вами и на вас, им будет приятно иметь с вами дело, покупать у вас и продавать вам товары и оказывать вам любую помощь. Именно поэтому позитивному внутреннему отношению всегда сопутствует большой **успех** в любом жизненном аспекте. Пятый уровень — это ваши действия Они, в конечном счете, являются отражением сокровенных ценностей, убеждений и ожиданий. Поэтому ваши достижения более всего обусловлены тем, что происходит внутри вас, чем каким-либо иным фактором.

КАК ВНУТРИ, ТАК И СНАРУЖИ

По тому, как человек обустраивает свою жизнь, всегда можно определить, о чем он **думает** большую часть времени. Позитивно настроенный, оптимистичный, ориентированный на цели и на будущее человек ведет и внешне счастливую и успешную жизнь.

Аристотель говорил, что смысл человеческой жизни — обретение личного счастья. Наивысшего счастья вы достигаете, когда ваши внешние действия полностью соответствуют внутренним убеждениям и ценностям. Живя в гармонии с тем, что вы считаете истинным, правильным и достойным, вы непроизвольно ощущаете себя счастливым и уверенным.

Цели должны соответствовать ценностям, а ценности — целям. Поэтому определение ценностей зачастую является отправной точкой для пиковых достижений и высокого уровня исполнения. Для определения ценностей необходимо выяснить, что же для вас является по-настоящему важным, и всю дальнейшую жизнь подчинить этим целям.

Любая попытка действовать в противоречии с внутренними убеждениями и внутренней верой приводят к стрессу, неудовлетворенности, пессимизму, озлобленности и разочарованию. Основная ваша обязанность по отношению к себе — добиться абсолютной ясности своих ценностей во всем, что вы делаете.

ПОНЯТЬ, ЧЕГО ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ХОТИТЕ

Стивен Кови как-то сказал: «Если вы взбираетесь по лестнице успеха, она обязательно окажется приставленной к нужному зданию». Кэрли Саймону принадлежит другая крылатая фраза» «И это все, чего мне так хотелось»? Многие люди годами упорно идут к поставленным целям, чтобы, дойдя до нее, не испытать ни удовлетворения, ни

радости достижения. Подобное происходит тогда, когда внешние поступки расходятся с внутренними убеждениями. Не позволяйте этому случиться с вами.

Сократ сказал: «Жизнь без испытаний ничего не стоит». Это относится к вашим ценностям, равно как и к любой другой области. Сверяться с собственными ценностями необходимо постоянно. Останавливайте часы, как в баскетболе берут тайм-аут, и спрашивайте: «Чем мои ценности являются в данной сфере»?

В Библии сказано: «Что пользы человеку приобрести весь мир, а себя самого погубить?» Самые счастливые люди на земле — те, кто живет в гармонии со своими взглядами и воззрениями и твердо следует своему кредо. Несчастен же тот, кто живет, не согласуясь с тем, что он ценит и во что верит.

ДОВЕРЯЙТЕ СВОЕЙ ИНТУИЦИИ

Вера в себя является основой величия. Доверие к себе — результат прислушивания к внутреннему голосу, интуиции. Люди становятся великими, когда начинают слушать свой внутренний голос и верить, что каждый шаг в их пути направляет высшая сила.

Жизнь в гармонии с истинными ценностями — это верная дорога к уверенности в себе, самоуважению и справедливой гордости. Фактически любая проблема может быть решена при помощи обращения к своим ценностям. Всякий раз, когда вы испытываете стресс, загляните внутрь себя и спросите: «Каким образом в данной ситуации мои действия идут вразрез с моими ценностями?»

СЛЕДИТЕ ЗА СВОИМ ПОВЕДЕНИЕМ

Как можно определить, чем в действительности являются ваши ценности? Ответ прост. Ценности всегда отражаются в поступках и действиях, особенно в критических или стрессовых ситуациях. Когда вы вынуждены выбирать между тем или иным способом Действий, вы всегда поступите в соответствии с принципами, наиболее важными и значимыми для вас в данный момент.

Ценности выстраивают иерархическую систему: некоторые из них более важны, некоторые менее: Чтобы определить, кем вы являетесь и к чему вы на самом деле стремитесь, определите приоритет каждой из целей. Только ясно представляя иерархию ценностей, вы сможете правильно организовать свою внешнюю жизнь.

ОЦЕНИТЕ СВОЕ ПРЕЖНЕЕ ПОВЕДЕНИЕ

Есть несколько эффективных способов выявления истинных ценностей. Прежде всего оцените свое прежнее поведение. Как вы вели себя под давлением? Какой выбор вы делали, если вынуждены были выбирать? Ваши ответы укажут на доминирующие ценности.

Дэйл Карнеги писал: «Скажите мне, что дает человеку ощущение его собственной значимости, и я расскажу о его жизненной философии». Что дает вам ощущение своей

значимости? Что повышает вашу самооценку, влияет на чувство самоуважения и гордости? Чего вы достигли в прошлом, что принесло вам наибольшее удовлетворение? Отвечая на эти вопросы, вы выясните истинные ценности.

СОКРОВЕННАЯ МЕЧТА

Духовный учитель Эммет Фоке писал о важности «сокровенной мечты». Какова ваша заветная мечта? Что вы хотите иметь больше всего на свете или кем в глубине души мечтаете быть? Как спрашивает мой друг: «Чем вы хотите прославиться?»

Каким вам бы хотелось остаться в памяти людей после смерти? Какими словами вас будут провожать в последний путь? Что скажут на похоронах?

Какова ваша репутация сегодня и какую вы бы хотели приобрести в будущем? Какие шаги вам необходимо предпринимать, чтобы создать желаемое мнение о вас?

«БЫЛО» - НЕ ЗНАЧИТ «БУДЕТ»

Многим людям нелегко пришлось в детстве и юности. Они переживали тяжелые времена и общались не с теми людьми. Их поведение выходило за рамки закона и общественных норм, иногда их арестовывали и отправляли тюрьму. Но в какой-то момент они приняли решение изменить свою жизнь, всерьез задумавшись о том, чем они будут известны в будущем и каким словом вспомнят их через много лет. И вот они решают изменить жизнь, изменяя свои ценности. Оставаясь верными принятому решению, они полностью меняют свою жизнь. Что смогли сделать другие, можете и вы.

Помните: «Неважно, откуда вы; важно лишь, к чему вы стремитесь».

Если бы вы были выдающимся человеком, как вы относились бы к окружающим? Какое впечатление производили бы на них после знакомства и беседы? Представьте, что вы совершенно замечательный, исключительно приятный в общении человек, — чем вы отличаетесь от себя теперешнего?

НАСКОЛЬКО ВЫ СЕБЯ ЛЮБИТЕ

В психологии счастье обусловлено степенью самоуважения. Это выглядит как вопрос: «Насколько вы себя любите?» Самоуважение в свою очередь определяется вашим представлением о себе, то есть тем, что вы думаете о себе в ежедневном общении с окружающими. Ваше представление о себе формируется под влиянием идеального я. Идеал включает достоинства, добродетели, цели, мечты и устремления, которыми вы когда-нибудь будете обладать.

Вот что обнаружили психологи: чем больше ваше поведение соответствует избранному вами идеальному поведению, тем больше вы себя уважаете и тем счастливее становитесь.

С другой стороны, если ваши поступки идут вразрез с вашим представлением об идеале, вы культивируете собственный негативный образ. Вам кажется, что вы трудитесь ниже своих возможностей и не дотягиваете до планки, которую сами установили. Это отрицательно сказывается на самоуважении и самооценке.

РАБОТАЙТЕ НА ПРЕДЕЛЕ ВОЗМОЖНОГО

С момента, когда вы начинаете ходить, говорить и вести себя в соответствии с выбранным идеалом, вы начинаете совершенно иначе относиться к себе и к окружающему миру.

Например, когда вам делают комплимент или хвалят, или награждают за ваши заслуги, самоуважение резко возрастает, вас переполняют счастье и гордость. Вы ощущаете себя в гармонии с самим собой и с миром.

Значит, нужно постоянно создавать такие условия, при которых ваше самоуважение непрерывно бы росло. Вы должны жить так, как будто вы уже тот выдающийся человек, каким собираетесь стать в будущем.

ЗНАТЬ, ВО ЧТО ВЕРИТЕ

Каковы ваши ценности по отношению к работе и карьере? Цените ли вы честность, упорный труд, надежность, творческий подход, сотрудничество, инициативность, честолюбие и хорошие отношения с окружающими? Люди, руководствующиеся такими ценностями в работе, гораздо более удачливы и ценимы, чем те, кто их не признает.

Каковы ваши ценности по отношению к семье? Верите ли вы в важность бескорыстной любви, терпения, умения прощать, щедрости, теплоты и внимательности? Люди, реализующие эти ценности, гораздо счастливее тех, кто этого не делает.

Каковы ваши ценности относительно денег и финансового успеха? Цените ли вы честность, прилежание, бережливость, образование, профессионализм, высокое качество и упорство? Люди, воплощающие все эти ценности на практике, преуспевают гораздо больше, чем те, кто их не разделяет.

А как насчет вашего здоровья? Признаете ли вы важность самодисциплины, самообладания и самоконтроля в диете, упражнениях и отдыхе? Высоко ли вы ставите планки по отношению к собственному здоровью и физической форме, а затем работаете ли, чтобы брать их и ставить еще более высокие? Исповедующие подобные ценности живут гораздо дольше и счастливее других.

Думайте только о том, чего вы хотите

Помните: вы становитесь тем, о чем вы думаете большую часть времени. Преуспевающие, счастливые люди думают о своих ценностях к о том. как их

претворить в жизнь, как жить в согласии с ними каждый день. Самым большим вознаграждением для вас станет то, что чем больше вы живете в соответствии с вашими ценностями, тем счастливее, здоровее, позитивнее и энергичнее вы становитесь.

БУДЬТЕ ЧЕСТНЫ С СОБОЙ

Вероятно, самым важным качеством является честность. Как-то один миллиардер сказал мне: «Честность не является ценностью сама по себе а скорее, она обусловливает остальные».

Вот это да! Для меня эти слова стали настоящим откровением. Когда вы решаете жить в соответствии с вашими искренними убеждениями, честность подскажет вам, храните ли вы верность этому решению. Чем дисциплинированнее вы ведете себя, тем честнее оцениваете себя и окружающий мир. Чем честнее вы смотрите на жизнь, тем счастливее и сильнее проявляетесь во всем, что делаете.

Истинно великие люди всегда и во всем предельно честны. Они живут в полном согласии со своими ценностями, даже оставаясь наедине с самими собой. С другой стороны, посредственности предпочитают срезать углы и идти на компромисс со своей совестью, особенно если уверены, что никто об этом не узнает.

Живите в гармонии с собой и миром

Дайте себе слово быть человеком чести. Пообещайте себе говорить только правду и жить в гармонии с собой и с остальными. Четко сформулируйте свои ценности в каждой из сфер жизни и запишите их. Подумайте, как бы вы вели себя, если бы жили в полном соответствии с ними, а затем откажитесь искать компромиссы, что бы ни происходило.

Приняв полную ответственность за все происходящее с вами, создав идеальную картину будущего и разобравшись со своими ценностями, вы готовы к постановке четких конкретных целей. Ваш космический корабль — на старте и готов отправиться к звездам.

УТОЧНИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ:

Составьте список из 3—5 наиболее важных для вас ценностей. Во что вы искренне верите и каковы ваши убеждения?

Какие ваши качества наиболее известны среди людей вашего круга?

Как вы думаете, какие качества руководят вашими отношениями с окружающими людьми?

Каковы ваши ценности относительно денег и финансового успеха? Реализуете ли вы их на практике?

Опишите в идеале человека, каким вы хотели бы быть?

Напишите собственный некролог, так, как вы хотите, чтобы вас запомнили.

Что можно изменить в вашем поведении, что помогло бы вам жить в гармонии с внутренними убеждениями?

Глава 5

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ИСТИННЫЕ ЦЕЛИ

Поймите же, чего вы хотите. Тогда вы перестанете гоняться за бабочками и начнете искать золото.

Уильям Моултон Марсден

Мое любимое понятие для постановки целей и для успеха в целом — это слово «ясность» Существует прямая зависимость между степенью ясности вашего представления о том, кто вы есть и чего вы хотите, и фактически всеми вашими успехами и удачами

Преуспевающие люди не жалеют времени на то, что бы добиться полной ясности относительно себя и своих желаний, — это как разработка детального проекта здания перед его строительством Обычные люди просто бросаются в жизнь подобно собаке, бегающей за проезжающими автомобилями, а потом удивляются, почему им никогда не достается ничего стоящего

Генри Дэвид Торо однажды написал: «Вы когда-нибудь строили воздушные замки? Отлично. В воздухе им самое место. А теперь принимайтесь за работу и возведите под ними прочный фундамент».

В данной главе вы начнете превращать свои ценности в конкретные цели и устремления, над которыми сможете работать ежедневно.

СДЕЛАЙТЕ ЦЕЛИ ЛИЧНЫМИ

Я уже упоминал, что жгучее желание крайне необходимо для преодоления препятствий и достижения великих целей. Чтобы желание было достаточно сильным, ваши цели должны иметь исключительно личный характер. Вы должны самостоятельно выбирать эти цели, не позволяя никому навязывать их вам, и не пытаясь никому угодить. Для успешности процесса рекомендуется проявлять особую эгоистичность в том, чего вы действительно страстно хотите для себя. Подобное утверждение не означает невозможность помогать другим людям и оказывать им

услуги дома и на работе. Оно всего лишь означает, что при постановке целей начинать нужно всегда с себя.

ВЕЛИЧАЙШИЙ ВОПРОС

Один из важнейших вопросов при постановке целей звучит так: «Что же я хочу сделать со своей жизнью?» Если бы вы могли выбрать все, что пожелаете, что бы это было? Помните, вам никогда не попасть в цель, которая вам не видна. Советую к этому вопросу возвращаться регулярно, месяц за месяцем и год за годом: «Что я в действительности хочу сделать со своей жизнью?»

Определение целей начинается с ценностей, идеалов и видения будущего. Поначалу эго может показаться некими фантазиями, оторванными от реальности. Однако ваша задача и заключается в том, чтобы конкретизировать их. Это похоже на проектирование на бумаге дома своей мечты.

ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧЕГО ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ХОТИТЕ

Начинайте с более общих целей, постепенно продвигаясь к более конкретным:

Каковы три ваши самые важные цели на сегодня относительно бизнеса и карьеры?

Каковы на сегодня три ваши самые важные финансовые цели?

Каковы три ваши самые важные цели касательно семьи и отношений с людьми?

Каковы три ваши самые важные цели относительно здоровья и физической формы?

ЧТО ВАС БОЛЬШЕ ВСЕГО БЕСПОКОИТ

Противоположный вопрос будет звучать так: «Каковы мои три самые большие тревоги или заботы на сегодня?» Что вас мучит, беспокоит, волнует и заботит в ежедневной суете? Что вас раздражает или нервирует? Что лишает покоя и счастья? Как говорит один мой приятель: «Где болит?»

Определив самые серьезные заботы и тревоги, задайте себе вопросы:

Каково идеальное решение каждой из данных проблем?

Как я могу немедленно избавиться от них?

Каков самый быстрый способ справиться с этими проблемами?

ВЕЛИЧАЙШИЙ МЫСЛИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

В 1142 году Уильям Оккам, английский философ, предложил метод решения проблем, впоследствии получивший название «Бритва Оккама». Этот способ мышления сегодня

так же популярен и знаменит, как и много лет назад. Вот что предложил Оккам: «Не следует число сущностей умножать без необходимости».

Многие люди совершают ошибку, слишком усложняя цели и собственные проблемы. Но чем сложнее решение, тем меньше у него шансов на реализацию и тем больше времени нужно на получение результатов. Ваша задача состоит в том, чтобы максимально упростить решение и как можно быстрее перейти непосредственно к цели.

УДВОЙТЕ СВОЙ ДОХОД

Многие говорят мне, что хотели бы удвоить свой доход. Если они занимаются продажей, я всегда задаю им один вопрос: «Какой самый быстрый и наиболее прямой путь к увеличению дохода»? После того как на меня вываливается целая лавина вариантов, я предлагаю лучший, на мой взгляд, ответ: «Удвойте количество времени, проводимого с потенциальными клиентами».

Наиболее прямой путь к увеличению объема продаж выглядит точно так же: «Больше времени проводите с наиболее перспективными клиентами». Не совершенствуя свое мастерство и не меняя стиль работы, но удвоив количество времени, отводимое на личное общение с клиентами, вы скорее всего удвоите объем, продаж, а следовательно, и доход.

По исследованиям еще 1928 года, средний торговый агент непосредственно общается с клиентом 90 минут каждый день. Высокооплачиваемые торговые агенты затрачивают на личный контакт в два, а то и в три раза больше времени. Они таким образом организуют свой рабочий день, чтобы обязательно навестить и больше пообщаться с теми, кто в состоянии приобрести товар и действительно хочет это сделать. И чем больше времени они тратят на общение с клиентами, тем профессиональнее становятся в сфере продажи. Чем лучше они общаются, тем больше продают и зарабатывают в короткие сроки.

УДВОЙТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Если вы оцените свою работу, то обнаружите, что 20% всего, что вы делаете, обусловливает 80% ценности совершаемого вами. В моей «продвинутой обучающей программе» мы учим наших Клиентов определять именно те 20% деятельности, которые приносят наибольшую пользу.

Вместо приложения неимоверных усилий и попыток справиться с максимальным количеством заданий, мы обучаем клиентов работать над меньшим количеством заданий, но обладающих большей значимостью. При помощи данного метода некоторые из наших клиентов смогли удвоить свою продуктивность и. следовательно, доход буквально в течение месяца.

Всегда ищите самый простой и прямой путь, чтобы попасть туда, куда вы стремитесь. Ищите решение с минимальным количеством шагов. А главное, действуйте! Не сидите

на месте — развивайте в себе «чувство срочности». Самые лучшие идеи на свете не имеют никакой ценности, пока они не опробованы в деле. Как сказал поэт Джон Гринлиф Уиттер: «Нет ничего печальнее сожаления о том, что могло бы быть».

ВЗМАХНИТЕ «ВОЛШЕБНОЙ ПАЛОЧКОЙ»

Представьте, что у вас есть волшебная палочка, которую вы можете использовать в любой момент. Взмахните волшебной палочкой в бизнесе и карьере. Если бы у вас было три желания в сфере вашей деятельности, что бы вы пожелали? Взмахните волшебной палочкой в финансовой жизни. Если бы у вас была возможность загадать три желания в этой сфере, какими бы они были?

Взмахните волшебной палочкой в семейной жизни. Что бы вы пожелали, будь у вас три желания? Если бы семейная жизнь складывалась идеально, какой бы она была?

Взмахните волшебной палочкой в области здоровья. Какие три желания вы бы хотели загадать?

Теперь взмахните палочкой над своими способностями и умениями. Если бы вы обладали тремя способностями, доведенными до совершенства, что бы вы выбрали? В каких областях хотели бы достичь совершенства?

Прием «волшебная палочка», — с одной стороны, развлечение, а с другой — весьма полезное упражнение. Каждый раз, представляя в своих руках волшебную палочку, вы определяете заветные цели в той или иной области. Можете предложить это упражнение вашим друзьям, не уверенным в своих желаниях и мечтах. Просто удивительно, сколько нового открывается, стоит только задать этот вопрос.

ОСТАЛОСЬ ЖИТЬ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ

Предлагаю еще один способ, который может пролить свет на ваши истинные ценности. Представьте, что вы решили пройти полное медицинское обследование. Через несколько дней ваш Доктор сообщает вам: «У меня есть две новости — одна хорошая и одна плохая. Хорошая новость: следующие шесть месяцев вам предстоит прожить здоровой и активной жизнью. Плохая новость: через сто восемьдесят дней в результате неизлечимой болезни вы умрете».

Если бы сегодня вы узнали, что вам осталось жить только шесть месяцев, на что бы вы потратили оставшееся время? С кем бы провели эти месяцы? Какие места посетили? Что постарались бы завершить? Чему уделяли бы больше времени, а чему меньше?

Первое, что придет вам на ум, и будут ваши истинные ценности. Вы вспомните о самых важных людях в вашей жизни. Мало кто в подобной ситуации реагирует примерно так: «Что ж, пожалуй, я вернусь в офис, надо сделать еще пару звонков».

СОСТАВЬТЕ СПИСОК ВЕЩЕЙ, О КОТОРЫХ ВЫ МЕЧТАЕТЕ

При определении целей советую составить список вещей, о которых вы мечтаете. Он представляет собой список всего, что бы вы хотели иметь или чем заниматься в будущем, если бы вы не были ограничены никакими рамками.

Марк Виктор Хансен, соавтор книги «Куриный бульон для души», советует запастись стопкой бумаги и составить список по крайней мере из ста целей, которых вы хотели бы достичь в течение жизни. Затем представьте, что в вашем распоряжении все время, все ресурсы, деньги и возможности, необходимые для достижения цели. Позвольте себе мечтать. Просто записывайте все, что бы вам хотелось иметь, как если бы не было никаких препятствий.

Вскоре вы сделаете удивительное открытие: через тридцать дней после того как вы составите список, в вашей жизни начнут случаться потрясающие вещи, а ваши цели станут реализовываться с такой скоростью, о которой вы даже мечтать не могли. Вам обязательно нужно это попробовать. Результаты вас потрясут.

МИЛЛИОНЕР В МГНОВЕНИЕ

Еще один полезный вопрос «Если бы вы выиграли миллион долларов наличными, не облагаемый налогами, как бы вы изменили свою жизнь?» Что бы вы стали делать по-другому? Чем занялись бы, а чем перестали бы заниматься? Что делали бы больше, а что меньше? Если вы сегодня узнаете, что выиграли миллион, что вы сделаете прежде всего?

Хороший вопрос: «Как бы вы изменили свою жизнь, если бы вам была предоставлена абсолютная свобода выбора?» Мы смиряемся с неудобными и неприятными ситуациями лишь из боязни перемен. Но представляя, что у вас в распоряжении все деньги, которые вам когда-либо могут понадобиться, вы обретаете истинные цели. Например, если вас не устраивает настоящая работа, то мысль о выигрыше большой суммы заставит вас моментально задуматься об увольнении. Если же работа вам нравится, крупный выигрыш никак не отразится на ваших карьерных решениях. Поэтому спросите себя: «Если бы я выиграл миллион долларов наличными, как бы я изменил свою жизнь?»

НЕ БОЯСЬ НЕУДАЧИ

Предлагаю еще один вопрос для прояснения ваших целей: «Что вы всегда хотели сделать, но боялись попробовать»? Оглянитесь вокруг себя, посмотрите на других людей, которые делают то, чем вы всегда восхищались. Что из этого вы бы тоже хотели попробовать?

Может быть, мечтали основать свой бизнес? А может, баллотироваться в депутаты? Начать новую карьеру? Чем вы всегда хотели заниматься, но боялись?

ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО ВАМ НРАВИТСЯ

При постановке и краткосрочных, и долгосрочных целей необходимо постоянно спрашивать себя: «Что мне нравится в каждой сфере моей жизни?» Скажем, если бы вы могли целый день заниматься чем-то одним, что бы это было? Если бы вы могли заниматься каким-то делом целыми днями, не получая за это платы, что бы вы делали? Какая работа или деятельность приносит вам наибольшее удовлетворение и наслаждение?

Психолог Абрахам Маслоу выделяет то, что он называет «пиковые переживания», те моменты, когда человек чувствует себя абсолютно счастливым и довольным жизнью. Ваша задача — испытать как можно больше таких «пиковых переживаний». Этого можно добиться, воскресив в памяти прежние такие моменты, а затем представляя, как их можно повторить в настоящем или будущем. Вспомните самые счастливые мгновения в прошлом. Как вы можете повторить их? Что вам доставляет истинное наслаждение?

ПОЗАБОТЬТЕСЬ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ

Не следует забывать про социальные цели и пользу общества. Подумайте, что вы можете и хотите изменить в этом мире. С какими организациями хотели бы сотрудничать, в каких мероприятиях участвовать, с какими социальными проблемами работать. Кому из тех, кому повезло меньше, вы хотели бы помочь?

Если бы вы были материально обеспеченны, какие благотворительные мероприятия поддержали бы? Что в ваших силах изменить в этом мире? Не ждите сложа руки того светлого момента в будущем, когда наступит всеобщее благоденствие. Делайте сами что-то уже сегодня.

ЧЕТКО СФОРМУЛИРУЙТЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Один из важнейших аспектов постановки целей — ваши финансы. Если бы вы были в состоянии заработать столько денег, сколько вам хочется, тогда, скорее всего, вы бы достигли большинства нематериальных целей быстрее и легче, чем это возможно сегодня.

Если бы ваша жизнь складывалась идеально во всех отношениях, сколько вы бы хотели зарабатывать ежемесячно и ежегодно? Сколько вы бы хотели откладывать каждый месяц и год? Сколько вы бы хотели стоить в будущем? Какую недвижимость вы бы хотели приобрести до ухода на пенсию. Многие люди не могут конкретно сформулировать ни одной своей финансовой цели, но когда вы добиваетесь абсолютной ясности этих целей, вероятность их достижения возрастает стократно.

ЯСНОСТЬ ВОПЛОЩАЕТ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ

Разобравшись с тем, чего вы хотите больше всего на свете, можете направить все мысли на поставленные цели. И чем чаще вы о них думаете, тем быстрее они материализуются в действительности.

Постоянные вопросы относительно целей помогают прояснить мышление и делают вас более сосредоточенным и целеустремленным человеком. Как сказал Зиг Зиглар, «из непостоянной неопределенной величин вы становитесь значимой индивидуальностью».

И вот вы достигаете той отметки, когда можете обозначить самую главную цель своей жизни. Это трамплин для дальнейших свершений и грандиозных достижений.

Ваша главная цель будет рассмотрена в следующей главе.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ

Запишите три ваши наиболее важные на сегодня цели.

Назовите три свои самые серьезные проблемы или тревоги.

Если вы выиграете миллион долларов наличными, какие изменения предпримете прежде всего?

Что доставляет вам истинное наслаждение? Что приносит ощущение собственной значимости, ценности и важности?

Если бы могли взмахнуть волшебной палочкой и пожелать все что душе угодно, что вы пожелали бы?

Как вы распорядились бы своим временем, узнав, что жить вам осталось всего шесть месяцев?

Как вы прожили бы жизнь, не будучи скованы никакими рамками?

Глава 6

ЧТО ЕСТЬ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

Главные качества, необходимые для победы, это определенность цели, знание того, что вы хотите, и жгучее желание обладать этим.

Напалеон Хилл

Поскольку мы становимся тем, о чем думаем большую часть времени, четкая главная цель помогает нам сосредоточенно и целенаправленно действовать каждую минуту. Как сказал Питер Драккер, «своей цели, пусть даже невыполнимой, достигают лишь фанатики, обуреваемые жаждой этой цели».

Чем больше вы думаете о главной цели своей жизни, тем сильнее вы активизируете закон тяготения. Вы начинаете привлекать к себе людей, возможности, идеи и средства, которые помогают вам быстрее продвигаться к цели и быстрее двигают к вам саму цель.

По закону соответствия, внешнее поведение всегда связано с внутренними целями и установками. Когда у вас есть конкретная цель, о которой вы постоянно думаете и над которой непрерывно работаете, внешний мир отразит вашу работу, как зеркало отражает ваше лицо. Главная цель также активизирует подсознание. Любая мысль, план или цель, которую вы определяете сознательно, воплощается в действительность вашим подсознанием (а также сверхсознанием, которое мы обсудим несколько позже).

АКТИВИЗИРУЙТЕ СВОЙ МОЗГ

В мозгу каждого человека имеется особый орган, называемый reticular cortex — ретикулярная формация. Эта маленькая, вытянутая часть мозга функционирует подобно коммутатору в большом офисе. Так же как все звонки поступают сначала на коммутатор, а потом переключаются на нужного абонента, так и вся входящая информация, воспринимаемая органами чувств, через reticular cortex направляется в нужный отдел мозга.

Эта информация включает в себя активизирующую систему. Когда вы посылаете в мозг сигнал о цели, он заставляет вас постоянно быть начеку, внимательно следить за людьми, информацией и возможностями, которые могут оказаться полезными.

КРАСНЫЙ СПОРТИВНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

Скажем, вы решаете, что хотите спортивный автомобиль. Вы записываете это желание в качестве цели, начинаете думать о нем и мысленно представлять. Таким образом, вы посылаете сообщение о том, что «красный спортивный автомобиль» имеет для вас большое значение. Эта картина немедленно отображается на экране вашего внутреннего радара.

Начиная с этого момента, красные спортивные машины станут встречаться вам повсюду, куда бы вы ни пошли. Вы будете видеть, как они заворачивают за угол в квартале от вас, замечать их припаркованными к обочине и выставленными в салонах. Где бы вы ни оказались, все вокруг вас будет просто кишеть красными спортивными автомобилями.

Если вы решите купить мотоцикл, то начнете повсюду встречать мотоциклы. Если соберетесь отправиться на Гавайи, вам на глаза станут попадаться рекламные объявления, постеры и брошюры с информацией об отпуске на островах. Информация, посылаемая в reticuiar cortex, запускает активизирующую систему, и вы становитесь необычайно открыты для всех возможностей воплотить вашу мечту в реальность.

ДОСТИЧЬ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

Решив достичь финансовой независимости, вы вдруг станете замечать все, связанное с воплощением вашей мечты. В газетах будут встречаться соответствующие статьи, а в магазинах на глаза будут попадаться книги на данную тему. По почте начнут приходить различные заманчивые предложения и варианты. Вы станете принимать участие в разговорах о выгодных вложениях и способах зарабатывания денег. Возникнет такое впечатление, что вас буквально окружают идеи, информация и данные, могущие оказаться полезными для вас в достижении поставленных финансовых целей.

С другой стороны, если вы не даете ретикулярной формации и подсознанию четких указаний, вы будете брести по жизни как в тумане. Все эти возможности и шансы останутся неизвестны вам. Вы вряд ли обратите на них внимание.

Говорят, что «внимательность — ключ к жизни». Вы живете полной жизнью, когда вы проявляете к ней внимание и интерес. Выбрав главную цель своей жизни, вы повышаете внимательность и становитесь исключительно восприимчивы ко всему, что может помочь вам быстрее достичь поставленной цели.

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

Главная цель — это та цель, которая представляется наиболее важной на данном этапе и которая поможет вам решить большинство задач. Она имеет следующие характеристики:

Это нечто, чего вы лично очень сильно хотите. Так сильно, что сама мысль о достижении цели приводит вас в возбуждение и вызывает душевный трепет.

Цель должна быть четко и ясно сформулирована вами словесно и письменно, причем так доступно, что даже ребенок мог бы понять, чего вы хотите.

Главная цель должна поддаваться количественному и качественному измерению. Вместо «заработать много денег» попробуйте что-нибудь вроде «я буду зарабатывать сто тысяч в год к... (укажите дату)».

Цель должна быть реальной и достижимой. Не стоит ставить цель настолько глобальную или нелепую, что ее нельзя будет достичь.

ТВЕРДО СТОЙТЕ НА ЗЕМЛЕ

Как-то после одного семинара ко мне подошла женщина и сообщила, что она приняла твердое решение по поводу главной цели. Я поинтересовался, что же это за цель. «Я собираюсь за год стать миллионером», — заявила она.

Заинтересовавшись, я полюбопытствовал по поводу ее доходов. Выяснилось, что она практически на нуле. На вопрос о месте работы она ответила, что ее только недавно

уволили за некомпетентность. Тогда я задал ей вопрос, почему при таких условиях она ставит перед собой такую задачу.

Женщина напомнила мне мои же слова: «Вы можете поставить любую цель, если только вы абсолютно уверены в ней». С тех пор она пребывает в полной уверенности, что это все, что ей нужно для успеха. Мне пришлось объяснить этой женщине всю нереальность ее цели, учитывая настоящую ситуацию и обстоятельства, иначе она сильно разочаровалась бы, обнаружив, что с каждым шагом лишь удаляется от цели, а не приближается к ней. Такая цель, в итоге, приведет лишь к деморализации и разочарованию.

БУДЬТЕ ЧЕСТНЫ С СОБОЙ

Еще один участник моих семинаров сообщил, что его главная цель — «мир во всем мире». Я объяснил ему, что до тех пор пока он не будет обладать божественной силой, он вряд ли сможет существенно повлиять на ситуацию на планете. Такая цель будет лишь отвлекать его от выбора личной цели — реально достижимой, над которой он сможет работать ежедневно. Этот человек был заметно разочарован, и ушел, раздраженный и глубоко несчастный из-за моего нежелания поддержать его фантазии.

В обоих случаях люди ставили цели, направленные против себя. Они бы неминуемо потерпели неудачу, выбирая цели столь нереальные, что вскоре у них опустились бы руки и они бросили бы все, разочарованные и неудовлетворенные.

В слишком глобальных целях таится большая опасность, будьте осторожны с этим, иначе попадете в тупик, который приведет вас лишь к подавленности и потере мотивации.

НЕ ВРЕДИТЕ СЕБЕ

В юности я совершил такую же ошибку. Начав впервые ставить перед собой цели, я запланировал доход, в десять раз превышающий все, что я когда-либо зарабатывал до этого. После нескольких месяцев безрезультатных усилий я понял, что от такой цели нет никакой пользы. Она была слишком далека от моих предыдущих достижений, а поэтому не имела мотивационной силы. В глубине души я прекрасно понимал всю ее нереальность, хотя и страстно желал, чтобы она осуществилась. Поскольку я не верил в эту цель, мое подсознание отвергало ее, а reticular cortex отказывался функционировать. Не позволяйте подобному случиться с вами.

Главная цель должна обладать разумной вероятностью успеха, скажем, 50х50. Если вы никогда ранее не достигали главной цели, советую поставить для начала цель, успешную на 80—90%. Облегчите себе путь, по крайней мере вначале. Позднее можете ставить более серьезные цели с меньшей вероятностью успеха, и все равно предпринимать необходимые шаги. Но сперва ставьте реально достижимые цели, обладающие большой вероятностью успешного финала, чтобы вы были уверены в победе с самого начала.

Ваша главная цель должна гармонично сочетаться с остальными целями. Вы не можете желать добиться финансовой независимости, но все свободное время посвящать игре в гольф.

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

Вот важнейший вопрос для определения главной цели: «О чём вы осмелились бы мечтать, если бы точно знали, что не потерпите неудачу»?

Если бы вам была дана стопроцентная гарантия успешного достижения любой цели — маленькой или большой, краткосрочной или долгосрочной, какую одну цель вы бы выбрали? Каков бы ни был ваш ответ, коль вы в состоянии его записать на бумаге, то скорее всего в состоянии и достигнуть этой цели. С того момента вашим единственным вопросом должен стать вопрос «Как?» Единственным барьером к цели может стать лишь то, насколько страстно вы хотите этого и как долго готовы трудиться над поставленной целью.

ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ

Один из участников моего семинара, профессор химии из крупнейшего университета, за два года до нашего знакомства получил Нобелевскую премию в союзе с двумя другими учеными. Он рас сказал мне, что, начав университетскую карьеру, решил внести серьезный вклад в науку. Это решение стало его главной целью. Он усиленно работал над ней в течение 25 лет, и, наконец, его усилия увенчались успехом.

Он сказал мне: «Я все четко решил для себя с самого начала. Я никогда не сомневался, что получу Нобелевскую премию за какое-нибудь выдающееся открытие. Я был безумно рад, когда это произошло, но нимало не удивлен».

БУДЬТЕ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ПО СЧЕТАМ

Каждый хотел бы стать миллионером или мультимиллионером. Вопрос только в том, готовы ли вы делать все необходимое для этого, потратить столько лет, сколько надо, чтобы достичь желанной цели. Если вы готовы, вас ничто не сможет остановить.

УПРАЖНЕНИЕ С ДЕСЯТЬЮ ЦЕЛЯМИ

Предлагаю новое упражнение. Возьмите лист бумаги и запишите десять целей, которых вы хотели бы достичь в обозримом будущем. Пишите в настоящем времени, будто вы уже их достигли. Например: «Я вешу столько-то фунтов» или «Я зарабатываю столько-то долларов в год».

Закончив список, пройдитесь по нему еще разок и задайте себе вопрос: «Какая одна цель из этого списка оказала бы максимальное влияние на мою жизнь, если бы я смог реализовать ее в короткие сроки?»

Практически всегда эта одна цель и есть ваша главная цель: то что может оказать наибольшее влияние на вашу жизнь и на все остальные цели.

Что бы вы ни выбрали, запишите на отдельном листе бумаги. Затем записывайте все действия для ее достижения, которые приходят вам на ум. Действуйте, по крайней мере, в соответствии хотя бы с одним пунктом. Выпишите эту цель на отдельную карточку и постоянно носите ее с собой, регулярно сверяясь с ней Думайте об этом утром, днем и вечером, ищите пути достижения. Единственный вопрос, который вам разрешено задавать: «Как?»

ДУМАЙТЕ О ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ

Ваш выбор конкретной цели и решение полностью на ней сконцентрироваться, преодолевая все возникающие препятствия, изменит вашу жизнь больше, чем что-либо иное. Запишите свою цель и работайте над ней каждый день.

ОПРЕДЕЛИТЕ ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ

О чем вы осмелились бы мечтать, если бы точно знали, что не потерпите неудачу?

Составьте список из десяти целей в настоящем времени.

Выберите из них ту, что сможет оказать на вашу жизнь наибольшее влияние.

Решите, как вы собираетесь измерять и оценивать прогресс в достижении поставленной цели, и оформите письменно.

Запишите все, что придет вам на ум по поводу реализации этой цели. Начните действовать хотя бы по одному пункту.

Определитесь с ценой, которую вы готовы заплатить в качестве дополнительных усилий и времени, и начинайте платить по счетам.

Глава 7

АНАЛИЗИРУЙТЕ СВОИ УБЕЖДЕНИЯ

Единственное, что порой стоит между человеком, и тем, чего он хочет от жизни, — это лишь желание попробовать и вера в то, что это возможно.

Ричирд М. Девос

Вероятно, наиболее важный из всех внутренних законов, — это закон убежденности, гласящий: то, во что вы убежденно верите, становится реальностью. Вы не верите в то,

что видите; вы видите то, во что уже поверили. Вы рассматриваете мир сквозь призму убеждений, предрассудков и предвзятых мнений. «Вы не то, *чем, по* **вашему** мнению, вы являетесь, вы то, о чем думаете»

В Ветхом завете сказано: «Каковы мысли в душе его, таков и он сам». Это означает, что ваши внутренние убеждения и взгляды всегда проявляются вовне

В **Новом** завете Иисус говорит: «По вере вашей да будет вэу». Это иной способ сказать, что твердые убеждения воплощаются в реальности. Они определяют происходящее с вами.

Доктор Уильям Джеймс из Гарварда еще в 1905 году **сказал:** «Вера твори»4 факты действительности». И далее: «Величайшая революция моего поколения — открытие того, что индивидуумы, изменяя внутреннее отношение, в состоянии изменить внешние аспекты жизни».

ИЗМЕНИВ МЫШЛЕНИЕ, ИЗМЕНИТЕ ЖИЗНЬ

Все перемены к лучшему происходят благодаря изменению мнения о самом себе и своих возможностях. Личностный рост есть следствие изменения убеждений о том, что вы можете и что для вас возможно. Вы хотите удвоить свой доход? Конечно, хотите. Но вот вопрос: верите ли вы в то, что это возможно? Каким образом вы бы хотели удвоить или утроить свой доход? Верите ли вы и в такую возможность?

Как бы скептично вы ни пожимали плечами, позвольте мне задать вопрос. Разве с тех пор как вы начали работать, вы не удвоили свои доход? Не зарабатываете ли вы сейчас больше, чем в начале карьеры? Не доказали ли вы себе, что вам вполне по силам удвоить или даже утроить свой заработок? А что было сделано *од*нажды, всегда можно повторить, надо лишь понять, как, и поверить, что это возможно.

Наполеон Хилл сказал: «Что может представить и во что может поверить человеческий мозг, человеку под силу реализовать».

МАСТЕР-ПРОГРАММА ДЛЯ УСПЕХА

Вероятно, величайшим прорывом XX века в области человеческого потенциала стало открытие «я-концепции». Все, что вы делаете или достигаете в жизни, каждая мысль, чувство или действие контролируется и обусловливается «я-концепцией». Эта концепция обусловливает эффективность всего, что вы делаете, становясь мастер-программой вашего внутреннего компьютера. Это ваша главная операционная система. Все достижения внешнего мира — отражение я-концепции. Психологи обнаружили, что состоит она из совокупности убеждений, отношений, ощущений и мнений о себе и внешнем мире. И вы всегда действуете в соответствии с вашей «я-концепцией» позитивной или негативной.

В этой сфере было сделано одно интересное открытие. Даже если концепция составлена из ложных убеждений по поводу вас самих, вы будете думать, чувствовать и вести себя соответственно.

Как правило, ваше мнение о себе во многом субъективно. Оно не имеет под собой реальной основы. Это мнение — результат обработки информации, которую вы усваивали в течение жизни. Убеждения формируются в раннем детстве, под воздействием друзей, знакомых, прочитанных книг и полученного образования, положительного или отрицательного жизненного опыта и тысячи других факторов.

Наихудшие из всех убеждений — самоограничивающие. Если вы уверены в каком-то ограничении, будь это правда или нет, это становится для вас истиной. Если вы убеждены в чем-то, вы ведете себя так, как будто вы действительно несовершенны в той или иной области знаний. Преодоление самоограничений, придуманных вами же, часто становится серьезнейшим препятствием для полной реализации вашего потенциала.

ИГНОРИРУЙТЕ ЭКСПЕРТОВ

Альберт Эйнштейн был отослан из школы домой как не способный к учебе. Его родителям заявили, что их сына невозможно чему-либо научить. Но те отказались поверить в это и помогли сыну получить блестящее образование.

Доктор Альберт Швейц в детстве страдал от тех же проблем.

Его родителям посоветовали отдать Альберта в обучение к сапожнику, с тем чтобы он смог обеспечить себе профессию и надежное будущее. И Альберт Эйнштейн, и Альберт Швейц получили докторские степени, не достигнув и 20 лет, и оставили заметный след в истории XX века.

Судя по статье в журнале Fortune, посвященной вопросу «необучаемости», многие президенты и лица, занимающие руководящие посты в компаниях, перечисленных в рейтинге журнала, в школе характеризовались как не способные к обучению и не обладающие никакими видимыми талантами. Но благодаря упорному труду эти люди смогли достичь высочайших вершин в своем деле.

Томас Эдисон был исключен из школы в шестом классе. Родителей предупредили, что его образование — пустая трата денег, поскольку Томас не блещет талантами. Впоследствии же он стал величайшим изобретателем современности. Подобных примеров история знает немало.

Самоограничивающие убеждения, иногда основанные на од-ном-единственном случае или постороннем замечании, могут задержать вас на долгие годы. Практически каждый из нас хоть раз в жизни да овладевал каким-нибудь умением в той сфере, к которой, по всеобщему мнению, у нас не было никаких способностей И каково же было удивление окружающих! Может быть, подобное случалось и с вами. Вы вдруг

понимаете, что все рамки, которые вы сами ставите, не имеют, по сути, никакой опоры в реальности.

ВЫ ЛУЧШЕ, ЧЕМ ДУМАЕТЕ

Писательница Луиза Хей утверждает, что большинство наших проблем коренится в убеждении: «Я недостаточно хорош». Доктор Альфред Эдлер говорит, что для западного человека ощущение неполноценности является естественным наследием. Подобное ощущение зарождается в детстве и зачастую сопровождает человека всю сознательную жизнь.

Многие люди, из-за своих негативных убеждений ошибочно полагают себя ограниченными в талантах, интеллекте, способностях, творческом мышлении и так далее. Абсолютно во всех случаях эти убеждения не имеют ничего общего с действительностью

Истина лишь то, что в вас заложен беспредельный творческий потенциал. Нет никого лучше вас и умнее. Просто есть разные люди, которые талантливы в разных областях в разное время.

ВЫ МОЖЕТЕ СТАТЬ ГЕНИЕМ

По мнению доктора Говарда Гарнера из Гарвадского университета, разработчика теории множественности интеллектов, вы обладаете по крайней мере десятью разными интеллектами и каждый из них можете развить до уровня гениальности.

К сожалению, в школе и высших учебных заведениях заботятся о развитии и оценке только двух интеллектов: вербального и математического. Но вы можете развить пространственно-зрительный (искусство, дизайн), предпринимательский (деловые начинания, бизнес), физический, или кинестетический (спорт), музыкальный (игра на музыкальных инструментах, сочинение музыки), межличностный (общение с людьми), внутриличностный (понимание себя на глубинном уровне), интуитивный (способность интуитивно выбирать, что нужно сказать или сделать), художественный (создание предметов искусства) или абстрактный (физика, науки).

Как гласит плакат на стене одной из школ: «Господь не разменивается на мелочи». Каждый человек способен достичь совершенства в той или иной области. В вас от рождения заложена способность функционировать на гениальном или выдающемся уровне по крайней мере в одной, а то и в нескольких областях жизни. Ваша задача — выяснить, каким типом интеллекта вы обладаете.

Ваша основная обязанность по отношению к себе самому — избавиться от всех самоограничивающих убеждений и уверовать б свои способности и таланты. Вы созданы для величия и успеха. Вы в состоянии достигнуть любой цели, какую только вы пожелаете перед собой поставить. Главное — долго и упорно работать, и у вас все получится!

ВАШИ УБЕЖДЕНИЯ ПРИОБРЕТЕННЫЕ, НЕ ВРОЖДЕННЫЕ

Хочу вас обрадовать: все убеждения приобретены вами. То есть от них можно избавиться, особенно если они вредят вам. Когда мы приходим в этот мир, у нас вообще нет ни одного убеждения — ни относительно самих себя, ни касательно религии, политических партий и других людей, ни относительно мира в общем. Сегодня вы «знаете» множество вещей. Но, как писал комик Джощ Биллингс, «человеку причиняет вред не то, что он знает, а то, что он знает, но что не является правдой».

Вам кажется, что вы знаете про себя достаточно много, но все ваши «знания» на самом деле ошибочны и практически всегда связаны с самоограничивающими убеждениями. Отправная точка для раскрытия потенциала — выявление подобных убеждений. После этого спросите себя: «А что если все они были неверными?»

Что если вы обладаете выдающимися способностями в той сфере, о наличии своих талантов в которой вы даже не подозревали, например торговле, предпринимательстве, ораторском искусстве или делании денег?

ПОСМОТРИТЕ НА СЕБЯ ИНАЧЕ

В какой бы стране я ни читал лекции, я всегда предлагаю эти принципы многим десяткам тысяч слушателей. Я получаю тонны писем от людей, никогда ранее не слышавших о самоограничивающих убеждениях. Но ознакомившись с моей теорией, они полностью изменили представление о самих себе, начав относиться к себе как к талантливой, интересней личности.

Практически мгновенно они смогли преобразить свою жизнь и изменить результаты. Их доходы увеличились в два, три и даже в четыре раза, благодаря чему многие из них стали миллионерами и мультимиллионерами. С нижних ступенек служебной лестницы они поднялись до самого верха, из захудалых торговых агентов превратившись в самых высокооплачиваемых сотрудников компании.

После изменения своих убеждений эти люди открывают в себе новые умения и принимают новые вызовы.

Они ставят более серьезные цели, и все силы бросают на их достижение. Отказываясь признавать свою ограниченность в чем бы то ни было, они берут в свои руки контроль над собственной жизнью и карьерой и создают для себя новые реальности. А что могут другие, можете и вы.

ВЫБЕРИТЕ ЖЕЛАЕМЫЕ УБЕЖДЕНИЯ

Представьте, что вы заходите в «Магазин убеждений», очень похожий на компьютерный салон, предлагающий программное обеспечение, и покупаете убеждение, инсталлировав его затем в подсознание. Если бы вы могли выбрать любые убеждения, какие принесли бы вам наибольшую пользу?

Мое предложение — обратите пристальное внимание на такое убеждение: «Мне предначертано добиться колоссального успеха в жизни».

Если вы твердо верите в свою счастливую звезду, то будете ходить, говорить и вести себя так, как будто все происходящее с вами это часть грандиозного плана, разработанного для вашего преуспевания. Именно так и поступают самые успешные люди.

ИЩИТЕ ПЛЮСЫ

Преуспевающие люди во всем стараются найти хорошее. В любой ситуации они всегда видят положительные стороны. Неважно, сколько неудач и проблем выпадает на их долю, они все равно извлекают полезный опыт из всего, что случается с ними, поскольку верят: любая неудача — это часть грандиозного замысла, неуклонно приближающего их к невероятному успеху.

Если вы сформировали положительные убеждения, то будете извлекать отличные уроки из каждой проблемы и провала. Вы поверите в существование множества вещей, которым вам придется обучиться на пути к заветной цели — величайшему успеху. Наполеон Хилл писал: «В каждой проблеме зреет зерно существенной пользы».

При таком отношении вы извлекаете пользу из всего происходящего, независимо от того, положителен данный опыт или отрицателен.

ДЕЙСТВУЙТЕ ЧЕРЕЗ ОЩУЩЕНИЕ

В психологии и метафизике существует закон обратимости, который гласит: «Гораздо проще настроиться на чувство, чем настроиться на действие».

Что это означает? Это означает следующее: стоя на старте, вы, возможно, будете сомневаться в конечном успехе, которого так жаждете. В вас не будет уверенности, идущей от предыдущих достижений. Вы будете сомневаться в своих способностях и бояться неудач. Будете чувствовать, что недостаточно хороши, по крайней мере, пока еще.

Но если вы действуете, «как будто вы уже» тот человек, каким стремитесь стать, и обладаете талантами и качествами, которыми желаете обладать, ваши действия породят соответствующие чувства. В соответствии с законом обратимости вы своими действиями вызываете чувства, которые вы хотите испытывать.

Если вы желаете стать ведущим в своем бизнесе, одевайтесь, как лучшие профессионалы: сделайте такую же прическу, пользуйтесь теми же аксессуарами. Создайте свои рабочие привычки таким же образом. Выберите самых преуспевающих профессионалов в своей среде и используйте их в качестве ролевых моделей. Если можете, обратитесь к ним за советом, как ускорить свое продвижение вперед. Какой бы совет они ни дали, следуйте ему без колебаний. Действуйте.

Когда вы начнете ходить, одеваться и вести себя, как топ-профессионалы, вы сами вскоре начнете ощущать себя топ-профессионалом. Станете относиться к другим так же, как они, работать, добиваться тех же результатов, что и лидирующие специалисты. За минимально короткое время вы превратитесь в лучшего профессионала в своей области. Возможно, фраза «Притворяйся, пока не получится по-настоящему» покажется вам банальной, но в ней содержится огромная доля истины.

СЕКРЕТ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ

Один мой друг — весьма преуспевающий менеджер по продажам. После подробного интервью с новым торговым агентом он обычно берет его с собой в агентство по продаже кадиллаков и там предлагает отдать новичку старый автомобиль в счет покупки новехонького Кадиллака. Торговые агенты, как правило, не решаются на подобный шаг и долго колеблются. Их пугает стоимость машины и сумма ежемесячных взносов. Но менеджер по продажам настаивает на покупке автомобиля, делая покупку условием принятия на работу.

Что, по-вашему, происходит потом? Сперва торговый агент приедет домой, и его жена придет в ужас, когда узнает, что он купил Кадиллак. После того как она успокоится, муж повезет ее покататься по окрестностям. Соседи увидят их проезжающими в сверкающей машине и паркующимися возле дома. Постепенно, на подсознательном уровне, отношение торгового агента к самому себе и своим способностям зарабатывать деньги незаметно начнет меняться.

Через несколько дней он будет относиться к себе как к человеку, ездящему на кадиллаке, будет считать, что он зарабатывает приличные деньги, чтобы позволить себе подобную роскошь. И так постепенно, практически без исключений, средние торговые агенты в компании моего друга становились торговыми суперагентами. Их производительность подскакивала до небес, и они зарабатывали больше, чем могли представить себе даже в самых смелых мечтах. И вскоре взносы за кадиллак уже никого не беспокоят, потому что их доходы покрывают все расходы.

СОЗДАЙТЕ МЫСЛЕННЫЙ ОБРАЗ

Эммет Фоке, духовный учитель, однажды сказал: «Ваша основная задача — создать мысленный образ того, что вы хотите реализовать, и воплотить его во внешнем мире».

Вы должны сосредоточиться на развитии внутренних убеждений, эквивалентных тому грандиозному успеху, которого вы стремитесь достичь. Это возможно при условии изменения убеждений, ограничивающих ваши возможности, и ваших действиях, словно их не существует.

Способствовать становлению новых, жизнеутверждающих убеждений можно благодаря совершенствованию знаний и умений до уровня, когда вам по плечу любое требование и любой вызов, бросаемый жизнью. Вы закрепляете новые, позитивные убеждения, ставя более серьезные и волнующие цели. В итоге вы начинаете себя воспринимать так, как будто уже стали человеком, каким хотели бы быть.

Ваша задача — перепрограммировать подсознание на успех, создавая внутренний образ во всем, что вы делаете или говорите.

ВОЙДИТЕ В ОБРАЗ

Вы создаете новые убеждения и действуете сообразно с ними. Вы ведете себя так, как будто твердо верите в обладание требуемыми умениями и компетенцией; как оптимистичный, жизнерадостный, позитивно настроенный человек; как будто ваш успех стопроцентно гарантирован. Вы ведете себя так, как будто втайне владеете гарантией успеха, и это известно лишь вам.

Вы должны осознать, что развиваете, формируете и контролируете эволюцию своего характера и личности с помощью всего, что делаете и говорите каждый день, каждую минуту.

Поскольку вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени, то должны говорить и делать только вещи, соответствующие вашему идеальному «я», тому человеку, каким вы жаждете быть. Живите лишь тем, что приближает вас к желанным целям.

РЕШИТЕСЬ!

Прямо сегодня примите решение бороться с самоограничивающими убеждениями, которые, возможно, тормозят ваше продвижение. Загляните внутрь себя и исследуйте те сферы жизни, в которых, по вашему мнению, вы ничем не можете похвастаться. Поспрашивайте друзей и родных, не замечали ли они у вас каких-нибудь негативных убеждений.

Зачастую окружающим лучше заметны ваши стереотипы, чем вам самим. В любом случае, определив, в чем вы себя недооцениваете, спросите: «А что если все на самом деле обстоит иначе?»

Что если вы обладаете выдающимися способностями там, где сегодня чувствуете себя неуверенно? Если при рождении в вас была заложена гениальная способность к тому или иному делу:1 Например, что было бы, если сейчас вы обнаружили бы умение зарабатывать любое нужное вам количество денег? Что если бы вы умели превращать в деньги все, к чему прикоснетесь?

Если вы твердо поверите в истинность этих вещей, что вы станете делать иначе?

ПУСТЬ СЛОВА НЕ РАСХОДЯТСЯ С ДЕЛОМ

Убеждения всегда выражаются в словах и поступках. Убедитесь, что все, что вы делаете, не расходится с вашими взглядами и с тем идеалом человека, каким вы хотите стать. Со временем самоограничивающие убеждения будут заменяться на жизнеутверждающие. Со временем вы полностью перепрограммируете себя на успех.

Когда это случится, перемены в вашей внешней жизни несказанно удивят и вас, и окружающих вас людей.

АНАЛИЗИРУЙТЕ СВОИ УБЕЖДЕНИЯ

«Действуйте, как будто вы уже...» Если бы вы были одним из самых компетентных и высокоуважаемых специалистов в своей области, насколько иначе вы бы вели себя, говорили и чувствовали?

Представьте, что одним прикосновением вы все превращаете в золото. Если бы вы были исключительно удачливым в денежных делах, как бы вы распоряжались финансами?

Определите самоограничивающие убеждения, которые, воз можно, тормозят ваше продвижение вперед. Как бы вы вели себя, если бы выяснилось, что все они ошибочны?

Выберите одно убеждение о себе, которое вы бы хотели иметь на глубинном уровне. Притворитесь, будто уже верите в то, что это правда.

Изучите наиболее сложную проблему, которую вам приходится решать в настоящее время. **Можете** ли вы извлечь из нее полезные уроки, которые помогли бы вам в будущем стать Немного лучше?

Глава 8

НАЧИНАЙТЕ СНАЧАЛА

Ваша задача — перекинуть мост через пропасть между вами и желаемыми целями.

Эрл Найтингейл

Представьте, что вы отправляетесь в долгое путешествие по стране. Сначала вам нужно выбрать конечный пункт, а затем по карте проложить наилучший маршрут до этого пункта. Каждый день перед поездкой вы снова сверяетесь с картой для уточнения местонахождения относительно своей цели. То же самое происходит и в жизни.

Определившись со своими ценностями, моделью будущего, миссией и целями, вы готовы к следующему шагу — оценке отправной точки. Где именно вы находитесь сегодня, каковы ваши успехи в каждой из основных жизненных сфер, особенно в тех, что непосредственно связаны с вашими целями?

ПРАКТИКУЙТЕ ПРИНЦИП РЕАЛИСТИЧНОСТИ

Джек Уэлш, многие годы проработавший главным администратором «Дженерал Электрик», как-то сказал, что наиболее важное качество для руководителя — «принцип реалистичности», то есть способность видеть мир таким, каков он есть, а не таким, каким вам бы хотелось его видеть. Каждое собрание по обсуждению цели или проблемы он начинал с вопроса: «Что здесь реально?»

Питер Драккер называет это «интеллектуальной честностью», то есть умением видеть факты так, как они есть, перед попытками уладить проблему или принять решение. Абрахам Маслоу писал, что для сознательного человека важно способность быть абсолютно честным и объективным по отношению к себе самому. Это относится и к вам.

Если вы стремитесь выразить все лучшее, что скрыто в вас, и реализовать заложенный в вас потенциал, вы обязаны быть предельно честны по отношению к себе и своей стартовой точке. Вам следует сесть и подробно изучить себя, для того чтобы выяснить, на каком конкретно уровне вы находитесь в каждой сфере.

Начинайте сначала

Например, решив сбросить вес, вы должны сначала взвеситься и узнать, сколько вы весите на данный момент. А теперь используйте этот вес как основу для определения вашего прогресса или регресса.

Решив заниматься по индивидуальной системе упражнений, сначала вы обязаны определить затраты времени на занятия в настоящее время. Сколько минут вы уделяете тренировкам ежедневно и еженедельно, какова интенсивность нагрузки? Какие упражнения вы выполняете? Постарайтесь отвечать максимально точно и скрупулезно. Свои ответы вы сможете использовать в дальнейшем как основу для плана тренировок.

ПОДСЧИТАЙТЕ ПОЧАСОВОЙ ЗАРАБОТОК

Если вы стремитесь зарабатывать больше денег, первое, что надо сделать, спокойно сесть и подсчитать, сколько точно вы зарабатываете на сегодняшний день. Сколько вы заработали в прошлом году, в позапрошлом? Сколько планируете заработать в этом? Каков ваш месячный доход? Оптимальное основание для подсчета — почасовой заработок.

Почасовой заработок можно подсчитать, разделив годовой доход на 2000 — приблизительное количество рабочих часов в году. Хотя лучше разделить месячный доход на 172 — среднее количество рабочих часов в месяц.

Многие из моих клиентов каждую неделю подсчитывают почасовой заработок и сравнивают с предыдущими неделями. После этого они ставят себе целью повысить

почасовую производительность, с тем чтобы увеличить почасовой доход. Советую вам делать то же самое.

СЖАТЫЕ СРОКИ И ФИНАНСОВЫЕ ПОДСЧЕТЫ УЛУЧШАЮТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Чем точнее окажутся ваши расчеты относительно получаемых доходов или любых других сфер, тем быстрее и полнее вы сможете усовершенствовать каждую из них. Например, средний человек всегда думает в рамках месячных и годовых доходов, которые довольно тяжело поддаются точному отчету. Преуспевающие же люди, наоборот, мыслят в рамках почасового заработка, который гораздо легче повысить и проконтролировать.

Поскольку вы являетесь президентом своей собственной компании, то должны свыкнуться с мыслью о том, что вы сами себе платите зарплату. Представьте, что вы платите себе за каждый отработанный час. Будьте так же строги и требовательны по отношению к себе, как вы были бы по отношению к любому другому работающему на вас сотруднику. Откажитесь от всех дел, мешающих вам укладываться в почасовую норму.

ВАШ ТЕКУЩИЙ КАПИТАЛ

Поставив перед собой долгосрочную финансовую цель, следующим шагом определите, сколько вы стоите на данный момент. Если ваша цель — стать в будущем миллионером, вы обязаны точно подсчитать, каким капиталом обладаете сегодня.

Многие люди кривят душой в подобных расчетах. Ваш истинный капитал — это сумма денег, которая останется у вас, если вы продадите все, чем владеете, и расплатитесь с долгами.

Многие люди крайне трепетно относятся к своей собственности. Они думают, что их одежда, автомобили, мебель и техника стоят кучу денег. Но настоящая ценность этих вещей не более 10—20% процентов от той суммы, что вы за них заплатили, а иногда и того меньше.

СОСТАВЛЯЙТЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПЛАНЫ

Для тщательного финансового планирования подсчитайте свой сегодняшний капитал и проведите линию от этой точки до вашей долгосрочной финансовой цели. Разделите полученную линию на количество лет, в течение которых вы намереваетесь достигнуть этой цели. Таким образом вы будете точно знать, сколько вам необходимо экономить, вкладывать и накапливать каждый год, с тем чтобы добиться финансовой независимости.

Реалистична ли ваша цель в отношении вашего настоящего местонахождения и количества запланированного на достижение времени? Если ваши цели далеки от

реальности, заставьте себя быть абсолютно честными и объективно оценить и свои подсчеты, и планы.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПРИЕМОМ «МЫШЛЕНИЕ С НУЛЯ»

Начиная планировать свое будущее, воспользуйтесь весьма полезным упражнением «мышление с нуля». При подобном типе мышления вы задаете себе вопрос: «Если бы мне нужно было сделать что-то снова и я знал бы то, что знаю сейчас, делал ли я бы это так, как прежде, зная то, что знаю сейчас?»

Неважно, кто вы и чем вы занимаетесь, ведь всегда есть вещи, которые вы бы не стали повторять, зная то, что знаете сегодня.

Очень сложно добиться прогресса, если вы позволяете прежним решениям тормозить вас на пути. Если в вашей жизни есть что-то, чем вы не хотите больше заниматься, задайте себе следующий вопрос: «Как мне быстро освободиться от этого?»

Применяйте «мышление с нуля» при общении с окружающими. Существуют ли в вашей жизни отношения, которые вы бы никогда не начали, знай то, что знаете сейчас? Можете ли вы назвать человека, которого вы раньше наняли на работу или продвинули по служебной лестнице, а сейчас никогда не сделали бы этого, зная то, что знаете сегодня? Может быть, есть человек, на которого или с которым вы работаете, но не стали бы этого делать, зная то, что знаете сейчас?

Будьте предельны честны с собой, задавая себе эти вопросы и отвечая на них.

ОЦЕНИТЕ КАЖДУЮ СФЕРУ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Исследуйте все аспекты вашей работы и карьеры. Можете ли вы назвать работу, за которую не взялись бы, зная то, что знаете сейчас? Есть ли какой-то бизнес, который вы начали бы на тех же условиях? Есть ли какое-то начинание, в котором вы бы не приняли участия, зная то, что знаете сейчас?

После оценки людей и своей деятельности оцените собственные вложения. Вложили ли бы вы во что-то свои деньги, время или эмоции, зная то, что знаете сейчас? Если ответ отрицательный, как быстро вы намереваетесь освободиться?

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К НЕОБХОДИМЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

У меня есть друг, который в школе и университете хорошо играл в гольф. Вся его жизнь была сосредоточена вокруг гольфа, он даже летал зимой на юг на курсы гольфа. Со временем он основал и развил собственный бизнес, женился, у него родились дети. Но он все так же был «помешан» на идее играть в гольф несколько раз в неделю. В конце концов его пристрастие стало угрожать его бизнесу, семейной жизни и отношения с детьми. Когда дело зашло слишком далеко, мой друг воспользовался «мышлением с нуля». Он осознал, что с гольфом необходимо срочно расстаться, если он хочет достигнуть целей, которые на тот момент были гораздо важнее. Высвободив

время, он буквально через несколько недель восстановил баланс в жизни. А как вы можете применить данный принцип к себе? От каких видов деятельности, отнимающих у вас слишком много времени, вам бы следовало отказаться?

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕРЫВНО МЕНЯЮТСЯ

Почти 70% решений, которые вы принимаете, оказываются ошибочными. Когда вы принимаете решение, оно, вероятно, кажется оптимальным и наиболее правильным. Но со временем обстоятельства меняются, и необходимо воспользоваться «мышлением с нуля», чтобы объективно оценить сложившуюся ситуацию.

Вы сами можете легко определить, находитесь ли вы в подобном положении. Обычно это влечет за собой серьезный стресс. Как только вы оказываетесь в ситуации, которую бы никогда не повторили, зная то, что знаете сейчас, вы испытываете сильнейший стресс, раздражение и злость.

Иногда люди тратят огромное количество времени, пытаясь установить успешные деловые или личные отношения. Но если вы воспользуйтесь «мышлением с нуля», то наиболее верным решением будет отказ от данных отношений. Только найдете ли вы достаточно мужества, чтобы признать свою ошибку и предпринять нужные шаги для исправления положения?

ЧТО МЕШАЕТ ВАМ ИДТИ ВПЕРЕД?

Если вы хотите заработать определенное количество денег, спросите себя: «Почему я до сих пор не зарабатываю этой суммы?» Что мешает вам идти вперед? Какова основная причина того, что вы еще не зарабатываете нужной суммы? И снова вы должны быть очень честны с самим собой.

Оглянитесь вокруг и найдите людей, которые зарабатывают такую сумму денег, о которой вы мечтаете.

Что они делают по-другому? Какими особыми навыками и умениями обладают? Какие умения и знания вам необходимо приобрести, чтобы сравнять ваши доходы? Если вы в чем-то не уверены, отправляйтесь к ним и спросите. Выясните все до мельчайших подробностей. Все слишком серьезно, чтобы оставлять на волю случая или ограничиваться догадками.

ОПРЕДЕЛИТЕ УРОВЕНЬ ВАШИХ УМЕНИЙ И СПОСОБНОСТЕЙ

Тщательно и внимательно изучите свои умения. Для начала выявите ключевые результативные участки вашей работы. Это задания, которые вам необходимо выполнять исключительно качественно и безупречно, чтобы хорошо делать свою работу. Что это за задания?

В любой деятельности можно выделить не более 5—7 результативных областей. Это наиважнейшие, решающие задания. Вы обязаны добиться совершенства в каждом из

них, чтобы выполнять работу, за которую вам платят. Вы должны отлично справляться с каждым из этих заданий, если хотите получить то количество денег, которое способны заработать.

Важное открытие: ваше самое слабое ключевое умение определяет тот уровень, на котором вы можете использовать все остальные умения. Ваша самая слабая ключевая область, какой бы она ни была, определяет ваш доход. Вы можете достичь совершенства во всем, за исключением одного умения, и именно оно будет тормозить и держать вас на одном месте.

В какой области вы наиболее уверенно себя чувствуете? Какое особое умение или знание позволило вам сделать хорошую карьеру? Что вы делаете так же хорошо или даже лучше, чем остальные?

ОПРЕДЕЛИТЕ СЛАБОЕ ЗВЕНО

Ответив на эти вопросы, посмотрите на себя в зеркало и спросите: «В чем моя слабость? Каковы мои слабые моменты?» В каких областях ваши умения ниже среднего или совсем малы? Что вы делаете так плохо, что это отрицательно сказывается на вашей способности использовать остальные умения? Особенно сконцентрируйтесь на умениях, которых вам не хватает для достижения успеха. Вы должны скрупулезно и объективно их изучить, а затем составить план по совершенствованию в каждой области. (Мы подробно обсудим этот вопрос в следующих главах.)

ПРЕДСТАВЬТЕ, ЧТО ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ ЗАНОВО

Когда вы отправляетесь в путь к большой цели, вы должны представить, что в любое время можете начать свою карьеру заново. Ни за что не поддавайтесь ощущению безысходности, как будто прошлое решение загнало вас в ловушку. Сосредоточьтесь на будущем.

Многие люди отказываются от образования, бизнеса, от многолетнего опыта работы ради нового и неизведанного. Они честно признаются себе, что в их теперешних занятиях нет будущего, пытаются исследовать те области, где открываются новые возможности. Вы должны последовать их примеру.

Проводя оценку своей личности и своей жизни, вы обязаны смотреть в лицо фактам, нравятся они вам или нет. Как сказал когда-то Гарольд Дженин из «Ай-Ти-Ти»- «Факты не лгут». Ищите неочевидные факты, неявные и нежелаемые. Истинные факты - вот то, что вам необходимо для принятия верных решений.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ ОТКРЫТЬ СЕБЯ ЗАНОВО

Критическим взглядом оцените свою компанию и область, в которой вы работаете. Критически оцените ваше настоящее положение на рынке труда по сравнению с

вашими конкурентами. При повторном открытии самого себя остановитесь и подумайте о том, чтобы начать заново свою карьеру.

Представьте, что ваша работа исчезает за одну ночь и вам предстоит принимать решение о новой карьере в совершенно иной области. Если бы вы снова начинали все заново, обладая особыми талантами и умениями, какое новое занятие вы бы себе выбрали?

САМЫЕ ЦЕННЫЕ АКТИВЫ

Ваш самый ценный актив — умение зарабатывать деньги. Это ваша способность оперировать на рынке труда своими талантами и умениями для зарабатывания денег. Вы можете лишиться дома, машины, банковского счета, мебели и остаться ни с чем, но до тех пор, пока вы способны зарабатывать деньги, вы в состоянии снова встать на ноги.

Способность зарабатывать крайне ценна. Этот актив может оказаться как растущим в цене, так и обесценивающимся. Если вы будете совершенствовать эту способность, то качество ее будет непрестанно расти. Если же вы станете относиться к ней как к должному и пытаться выехать за счет прошлых достижений, ее ценность будет уменьшаться.

«КЛАДОВАЯ РЕСУРСОВ»

Посмотрите на себя как на «кладовую ресурсов». Вы способны на многое. Вы обладаете удивительным разнообразием умений, способностей, талантов, образования и опыта. Существует множество видов заданий, с которыми вы можете вполне успешно справиться. Никогда не позволяйте себе плыть по течению, особенно если вы не совсем удовлетворены положением дел.

Загляните поглубже в себя. Какие хорошие привычки помогают вам продвигаться вперед? Какие плохие привычки тянут вас назад? Каковы ваши лучшие качества? Каковы ваши слабые стороны? Какие новые привычки и качества вам необходимо развить, чтобы выявить все лучшее, заложенные в вас, и каков ваш план для их развития? От каких плохих привычек вам следует избавиться и какими заменить?

ПЕРЕХОДИТЕ ОТ ХОРОШЕГО К ЛУЧШЕМУ

Джим Коллинз в своем бестселлере «От хорошего к лучшему» говорит о том, что человеку следует задавать себе «неприятные вопросы» по поводу себя и своего бизнеса, если он хочет убрать с дороги препятствия, мешающие ему двигаться вперед. Какие неприятные вопросы вам бы следовало задать себе, прежде чем приступить к реализации задуманного?

Всякий раз, когда я занимаюсь стратегическим планированием для компании, мы начинаем сессию с четырех вопросов, Первый: где мы находимся в настоящий момент? Мы собираем все возможные сведения, чтобы составить ясное и четкое

представление о том, с чего мы начинаем, особенно относительно объема продаж, положения на рынке и прибыльности.

Второй вопрос: где мы хотели бы оказаться в будущем? Мы идеализируем и устанавливаем курс на будущее. Мы представляем, что можем превратить компанию во все, что нам захочется, и создаем идеальное представление о том, как будет выглядеть компания, если мы добьемся совершенства во всех сферах.

Третий: как мы оказались там. где находимся сейчас? Что мы сделали верно? Что мы сделали иначе? Какими крупными успехами мы можем похвастаться и чему ими обязаны? В чем мы потерпели неудачу, и что послужило причиной? Как писал Джордж Сантаяна, «те, кто не учатся у истории, обречены ее повторить»,

И, наконец, четвертый вопрос: что нам нужно сделать, чтобы попасть туда, куда мы хотим, оттуда, где мы находимся сейчас? Чему нам следует уделить больше внимания, а чему меньше? Что нам нужно сделать из того, что мы не делали до сих пор? Что мы прекратим делать?

СОСТАВЬТЕ СОБСТВЕННЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН

Честно ответив на первые три вопроса, вы гораздо легче справитесь со стратегическим планом, чем пытаясь планировать без ясных представлений о том, где мы находимся и куда мы идем.

Есть старая пословица: «Хорошее начало полдела откачало», к говорят врачи, «верный диагноз — это половина пути к выз-дорвлению». Время, затраченное на оценку ситуации перед тем как приступить к реализации плана, сэкономит вам месяцы и даже годы. Во многих случаях вам придется пересмотреть свои цели в свете высших знаний и глубинного анализа. Это значительно разовьет скорость, с которой вы приближаетесь к поставленным целям.

НАЧИНАЙТЕ СНАЧАЛА

Оцените свое настоящее положение относительно основных целей. Где вы находитесь в настоящий момент? Как быстро вам нужно двигаться?

Воспользуйтесь «мышлением с нуля» во всех жизненных сферах. Что вы делаете сегодня, за что не взялись бы снова, начни вы все сначала и зная то, что знаете сейчас?

Произведите полный финансовый анализ. Сколько вы зарабатываете, сколько вы стоите на сегодняшний день? Каковы ваши цели в этой области?

Проведите полный анализ своих умений и своей работы. В чем ваши сильные стороны? Что вам нужно усовершенствовать?

Определите, сколько точно вы зарабатываете каждый час и что помогает вам зарабатывать эту сумму? Что вам следует сделать, чтобы повысить почасовую прибыль в будущем?

Представьте, что ваше будущее идеально во всех отношениях. Что поможет вам воплотить эту мечту в действительность?

Глава 9

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОЙ ПРОГРЕСС

Нет слишком длинной дороги для человека, стремящегося вперед уверенно и без лишней суеты, нет недостижимых наград для человека, который терпеливо к ним готовится.

Жан пе Лабрюйер

Вы обладаете потрясающей внутренней силой, которую мало кто использует на полную мощность. Непрерывно ставя цели и разрабатывая планы по их достижению, вы экономите годы тяжелого труда для достижения того же уровня. Постановка целей позволяет вам использовать интеллектуальный потенциал гораздо шире, чем обычному человеку.

Ваше сознание — это «головной офис» вашей жизни Его роль — оперировать информацией из окружающего мира, а также идентифицировать, анализировать, сравнивать и решать, какие действия предпринимать.

Однако именно подсознание обладает той мощью, которая позволяет вам добиваться гораздо большего, чем ранее. По крайней мере 90% внутреннего потенциала «скрыто глубоко внутри вас». Крайне важно научиться извлекать эти силы из глубин, — тогда они будут мотивировать, стимулировать и двигать вас вперед к заветным целям.

ЗАПРОГРАММИРУЙТЕ СЕБЯ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Ваше подсознание эффективнее функционирует, если имеют место ясные цели, конкретные задания, обдуманные эталоны и жесткие сроки. Чем больше вы загрузите ими свой подсознательный компьютер, тем эффективнее он будет функционировать и тем больше вы успеете за меньший период времени

Исключительно важно разработать систему контрольных точек, благодаря которым вы сможете следить за своим прогрессом час за часом и день за днем. Чем тщательнее и детальнее разработана ваша система оценки, тем безошибочнее вы будете следовать своему графику.

Подсознание требует «форсирования» — сроков, которые вы Залавливаете для выполнения заданий и достижения целей. Отсутствие метода форсирования ведет к промедлению и откладыванию важных дел в долгий ящик.

ТРИ КЛЮЧА К МАКСИМАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Есть три ключа к лучшей производительности. Это верность обещанию, доведение до конца и завершение.

Когда вы даете твердое обещание достичь определенной цели и не пытаетесь найти оправдания и отговорки, это похоже на то, словно вы надавили на педаль газа вашего подсознания. Вы станете более уверенными, целеустремленными и сосредоточенными, чем раньше. Великие люди — это те, кто дает четкие обязательства и следуют им, независимо от происходящего.

Доведение до конца — вторая составляющая производительности. Существует огромная разница между выполнением 95% задания и выполнением 100% задания. В сущности, людям весьма свойственно работать в поте лица до тех пор, пока дело не сделано на 90— 95%, а затем опускать руки и без конца откладывать последний рывок. Это соблазн, которому необходимо противостоять. Вы обязаны заставлять себя сопротивляться подобной естественной склонности и с боем продвигаться к финалу.

ПРИРОДНОЕ «ЧУДО-ЛЕКАРСТВО»

Каждый раз по окончании выполнения вами любого задания ваш мозг вырабатывает некоторое количество эндорфинов. Этот естественный морфий дарит вам ощущение расслабленности и эйфории. Вы чувствуете себя счастливым и умиротворенным. Он стимулирует креативность и улучшает ваш характер. Это природное чудодейственное средство.

Чем важнее выполненное задание, тем выше количество эн-Дорфинов, которые служат наградой за успех и удачу.

Даже выполнив маленькую задачу, вы чувствуете себя довольным. Когда же вы справляетесь с серьезной, большой задачей, вы становитесь еще более счастливым. В процессе выполнения серьезной работы с каждым новым достижением в вашу кровь выбрасываются новая порция эндорфинов. Это приносит вам постоянное творческое удовлетворение и возбуждение.

РАЗВЕЙТЕ В СЕБЕ ЧУВСТВО ПОБЕДИТЕЛЯ

Все мы хотим ощущать себя победителями. Но ощущение победы приходит только с победой. Ощущение победы возможно испытать, полностью доведя до конца начатое дело. Если делать это постоянно, вы, в конце концов, разовьете привычку всегда доводить до конца начатое. Когда данная привычка укоренится, в вашей жизни начнут происходить метаморфозы, которые сейчас вы даже не в состоянии представить.

В психологии всегда истинно и противоположное. Незаконченное дело является источником стресса и тревоги. На самом деле неудовлетворенность многих людей есть результат их неспособности заставить себя завершить важное дело.

РАЗОЧАРОВАНИЕ ОТ ПРОМЕДЛЕНИЯ

Если вы когда-либо надолго откладывали важную работу, вам известно, о чем я говорю. Чем дольше вы откладываете начало и чем сильнее вас поджимают сроки, тем сильнее и испытываемый вами стресс. Он может вызвать бессонницу и негативно сказаться на состоянии вашего здоровья. Но когда вы все-таки приступаете к работе и доводите дело до конца, вы испытываете чувство глубокого облегчения и внутреннего комфорта.

Как будто природа награждает вас за все положительные и хорошие поступки, которые вы совершаете. В то же время стрессы и неудовлетворенность — это ее способ наказания за ваше нежелание или неумение работать над тем, что приближает вас к важным результатам.

ПРОТОКОЛ РЕЗУЛЬТАТОВ

Один из наиболее популярных приемов в современном менеджменте носит название «протокол результатов». С помощью такого протокола каждый человек может определить ключевые моменты для оценки успеха, а затем ежедневно и еженедельно выставлять себе баллы в каждой из важных для него областей.

Обратите внимание, что сам процесс оценивания заставит вас повысить уровень производительности в данной области. Например, если перед собеседованием вам скажут, что оценивать вас будут по тому, как вы будете слушать, вы, естественно, станете проявлять повышенное внимание к собеседнику, слушая внимательно и заинтересованно на протяжении всей беседы. А все потому, что знаете: за вами наблюдают, и ваше поведение будет должным образом оценено.

Весьма полезный прием — определение критериев, составление протокола результатов и установка жестких сроков для каждого важного задания, с которым вы должны справиться в процессе достижения целей. При этом вы активизируете стимулирующую систему, которая побуждает вас на подсознательном уровне приниматься за дело не откладывая в долгий ящик, упорнее трубиться, работать сверхурочно и блестяще справиться с задачей.

КОНЕЦ-ДЕЛУ ВЕНЕЦ

Подвести черту под выполненным заданием крайне важно для того, чтобы вы чувствовали себя счастливым и сохраняли контроль над ситуацией.

Брошенное на полпути дело, незаконченное задание являются основными причинами стрессов, неудовлетворения и даже неудач в бизнесе. Они поглощают огромное количество физической и эмоциональной энергии.

КЛЮЧЕВАЯ СПОСОБНОСТЬ

Вероятно, наиважнейшей способностью делового человека нужно считать надежность. Ничто не принесет вам больше пользы и более быстрого продвижения по служебной лестнице, чем репутация работника, выполняющего задания быстро, качественно и в срок.

Какими бы ни были ваши цели, составьте перечень всех заданий необходимых для реализации поставленных целей. Определите, к какому конкретно сроку должно быть завершено каждое задание. Не ленитесь работать каждый день, каждый час, чтобы уложиться в установленные сроки. В процессе продвижения оценивайте свой прогресс. Где нужно, ускорьте темп, где надо — замедлите. Помните, что нельзя попасть в цель, которую вы не видите. Чем конкретнее ваши сроки и четче критерии для оценки, тем большего вы достигнете и быстрее справитесь.

Не введенные во временные рамки цель или решение — не более чем пустой разговор. В таком решении нет энергии, как в пуле без пороха в патроне. Пока вы не определите точных сроков выполнения работы и не будете строго их придерживаться, вы будете «стрелять холостыми патронами».

Иногда люди спрашивают: «А если я назначу сроки, а потом не уложусь в них»?

Очень просто. Назначьте еще один срок, потом еще один.

Лучше всего прикинуть момент завершения работы именно при помощи предварительных сроков. Чем чаще вы назначаете себе сроки, тем более грамотно сможете распределять свое время. Вы будете становиться все более и более пунктуальным.

КАК СЪЕСТЬ СЛОНА?

Как съесть слона? Ответ: кусочек за кусочком.

Эта метафора описывает процесс достижения любой большой дели. Как достичь большой, серьезной цели? Шаг за шагом, задача за задачей.

Разбейте свою долгосрочную цель на более маленькие: годовые, месячные, недельные и даже почасовые. Если даже вашей долгосрочной целью является финансовая независимость, найдите способ максимально использовать каждый час дня так, чтобы ваша цель стала еще ближе и реальнее.

Если вы хотите увеличить свой доход, то должны знать, что прибыль есть результат «прибавочной стоимости». Оцените все, что вы делаете, и спросите себя, каким образом можно ее повысить, чтобы со временем стоить гораздо больше, чем вы зарабатываете сейчас.

ОПРЕДЕЛИТЕ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМОЕ

Спросите у своего начальника: «Какая моя функция важнее всех остальных?» Каков бы ни был его ответ, ищите способы как можно чаще и больше заниматься именно этим делом и совершенствоваться в нем.

Просто удивительно, сколь многого можно добиться, если разбить всю работу на оптимальные по длительности этапы, назначить сроки и выполнять по одному заданию за раз ежедневно. Вы конечно, слышали старую пословицу. «Преодолеть весь ярд одним рывком тяжело, но дюйм за дюймом это легко сделать».

Непрерывное самосовершенствование

Для повышения почасового заработка и общего дохода постоянно ищите **способы** совершенствоваться в самых важных будничных вещах. Час в день читайте литературу по специальности, слушайте аудиопрограммы по дороге на работу и с работы, записывайтесь на всевозможные курсы повышения квалификации. Все это будет стимулировать вашу карьеру. Если вы будете уделять один-два часа в день саморазвитию, ваша способность достигать желаемого невероятно возрастет.

БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ И СИЛЬНЫ

Если вы хотите снизить вес, предлагаю простую формулу из пяти слов: «Ешьте меньше и упражняйтесь больше».

Приучите себя есть немного меньше, но продукты более высокого качества, чуть-чуть увеличьте физическую нагрузку и вы сможете стабильно терять по одной унции каждый день. Неваж-но сколько вы весите сегодня, если вы станете терять по 35 г в день, в месяц это составит более килограмма, а в год — 12 кг. В течение короткого времени вы сможете переучить свое тело и переделать привычки питания и благодаря этому поддерживать свой вес на протяжении всей жизни.

КОПЕЙКА РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ

Если вы хотите стать богатым, анализируйте все расходы. Возьмите за правило экономить три, пять или десять долларов ежедневно. Откладывайте деньги, и ни при каких обстоятельствах не тратьте их. По мере роста вашего состояния вкладывайте их в различные фонды или ценные бумаги. Экономить и откладывать деньги должно войти у вас в привычку и сохраниться до конца трудовой карьеры.

Довольно быстро вы научитесь обходиться меньшим количеством денег, чем теперь. С ростом доходов увеличивайте соответственно и откладываемую сумму. Через несколько недель, месяцев, лет вы выберетесь из долгов и станете обладателем приличной суммы, которая будет работать на вас. Еще несколько лет — и вы обретете полную финансовую свободу и независимость.

Станьте образованным человеком

Если вы начнете читать по 15 минут каждый вечер, вместо того чтобы смотреть телевизор, к концу года вы прочитаете 15 книг. Если каждый день вы будете читать классику по 15 минут, то за 7 лет вы прочитаете 100 величайших произведений и станете одним из самых образованных и эрудированных людей своего поколения. Этого вы добьетесь, читая всего лишь по 15 минут перед сном

УВЕЛИЧЬТЕ СВОЙ ДОХОД

Если вы торговый агент и жаждете увеличить свой доход, ведите строгий учет того, сколько звонков вы делаете в день, в месяц и в год, сколько презентаций устраиваете и сколько заключаете сделок. Поставьте себе цель увеличить количество звонков, презентаций и предложений, а затем увеличить и число ежедневно и ежемесячно заключаемых сделок. Каждый день оценивайте свои успехи в соответствии с лично вами установленными стандартами.

ЧТО МОЖНО ОЦЕНИТЬ, ТО МОЖНО И ВЫПОЛНИТЬ

Необходимо тщательно анализировать все свои действия ц выбирать те, которые, по вашему мнению, определяют ваш конечный успех. И далее сосредоточьтесь только на этих вещах. Благодаря такой концентрации вы повысите качество своего исполнения сознательно и подсознательно.

Если вы хотите быть здоровыми, можете сосредоточиться на количестве минут, затраченных на еженедельные тренировки, или на числе потребляемых калорий. Если стремитесь к финансовой независимости, то сосредоточьтесь на том, сколько вы зарабатываете в час или сколько вы откладываете в месяц. Если хотите добиться больших объемов продаж, сосредоточьтесь на том, сколько звонков вы делаете в день или сколько договоров вы заключаете в месяц. Если вы стремитесь к улучшению отношений, следите за тем, сколько минут в день и в неделю вы проводите вместе с любимыми людьми

Вы наверняка слышали выражение: «Что измерено, то сделано». Существует еще одна поговорка: «Что нельзя измерить, нельзя и выполнить» Умение оценивать собственный прогресс и следить за выполнением графика обеспечит вам достижение целей точно к сроку или даже раньше.

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОЙ ПРОГРЕСС

Определите один критерий, с помощью которого вы сможете оценивать свой прогресс и успех в любой жизненной сфере. Сверяйтесь с ними каждый день.

Определите наиболее важный компонент вашей работы, который существенно сказывается на доходе, и оценивайте ежедневные успехи в данной области.

Установите для себя конкретную минимальную сумму для откладывания ежедневно, еженедельно и ежемесячно.

4. Разбивайте каждую большую цель на более мелкие, контролируемые этапы, а затем сосредоточьтесь на выполнении каждого конкретного этапа к установленному сроку.

5.Выбирайте критерии, основания для оценки, составляйте таблицы в баллах, назначайте себе четкие сроки и фокусируйте внимание на этих цифрах и датах. Цели сами о себе позаботятся.

6.Обяжите себя ежедневно совершать по одному маленькому шагу на пути к большой цели и не пропускайте ни дня.

Глава 10

УНИЧТОЖЬТЕ ПРЕГРАДЫ

Человеку, стремящемуся к успеху, нужно научиться рассматривать неудачи как естественную, неизбежную часть процесса продвижения вперед.

Джойс Бразерс

Сколько попыток, по вашему, делают люди, чтобы добиться своего, прежде чем опустить руки? В среднем даже меньше одной попытки. Многие отказываются от борьбы, не сделав ни единой попытки. И главная тому причина — многочисленные препятствия, сложности, проблемы и преграды, возникающие сразу, как только вы решаете сделать что-то впервые в жизни.

На самом деле успешные люди терпят неудачу гораздо чаще, чем неудачники. Преуспевающие бизнесмены делают больше попыток — падают, поднимаются и снова пробуют, снова и снова, пока их попытки не закончатся удачей. Неудачники же сделают лишь пару попыток, если не одну, но очень скоро отступают и возвращаются к тому, что делали до сих пор.

ВРЕМЕННЫЕ НЕУДАЧИ

ВСЕГДА ПРЕДШЕСТВУЮТ УСПЕХУ

Вы должны понимать, что можете не однажды оступиться и ошибиться, прежде чем достигнете поставленных целей. Рассматривайте временные неудачи как часть, платы за успех. Генри Форд говорил: «Ошибка — это просто возможность более мудро начать снова».

Определившись со своей целью, задайте себе вопрос: «Почему я еще не у цели?» Что вас держит? Почему вы до сих пор не получили желаемого? Выявите все препятствия,

стоящие между вами и целью. Запишите все, что может мешать вам и замедлять ваше движение вперед.

ДУМАЙТЕ О РЕШЕНИИ, А НЕ О ПРОБЛЕМЕ

Помните: вы становитесь тем, о чем вы думаете большую часть времени. Преуспевающие люди всегда позитивно относятся к проблемам, они обладают тем типом мышления, который мы называем «ориентация на решение».

Преуспевающие люди большую часть времени думают о решениях. Неудачники же все время думают о проблемах и возникающих трудностях. Ориентирующиеся на решение постоянно ищут выход из кризиса, способ преодолеть или обойти преграду на пути. Ориентированные на проблемы люди постоянно говорят о трудностях, о том, кто или что является тому причиной, как они несчастливы и как тяжело им живется. В отличие от них ориентированные на решения личности задают вопрос: «Как?» — и приступают к устранению препятствия.

Вас и вашу цель всегда разделяют помехи, преграды и препятствия. Поэтому успех иногда определяют как умение справляться с проблемами. Умение руководить есть умение решать проблемы. Эффективность есть умение решать проблемы. Все люди, которые многого достигли в жизни, смогли развить в себе умение решать проблемы, встающие на пути между ними и поставленными целями.

НАВЫК РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

К счастью, решение проблем — это навык, как, например, езда на велосипеде или печатание на машинке, навык который вы можете приобрести. И чем чаще вы сосредоточиваетесь на решениях, тем больше интересных вариантов к вам приходит. При этом вы учитесь быстрее находить выход из сложившейся ситуации. Справляясь с серьезными проблемами, вы привлекаете к себе новые, еще более сложные и серьезные. В конце концов вы придете к тому, что будете решать задачи со значительными финансовыми последствиями и для вас, и для окружающих. Так устроен мир.

Если вы по-настоящему заинтересованы в достижении цели, то способны преодолеть любые препятствия и справиться с любой задачей, встающей на вашем пути. В вас заложены силы и способность устранить любую помеху, мешающую продвижению вперед.

ТЕОРИЯ ПОМЕХ

Один из важнейших прорывов в мышлении последних нескольких десятилетий был описан Элияху Голдраттом в его книге «Цель» и получил название «Теория помех». Данная теория гласит, что вас и вашу цель всегда разделяет некая помеха, фактор, обусловливающий, как быстро вы добираетесь до цели.

- повлияет на скорость, с которой вы доберетесь до конечной цели своей поездки. Скорость, с которой вы проедете через проб-ку во многом определяет скорость всего вашего пути. При достижении любой большой цели вам обязательно встретится помеха, такая же пробка. Ваша задача — определить для себя, чем она заключается, и бросить все силы на ее устранение. Ваше умение справляться с ограничивающими факторами поможет вам продвигаться вперед быстрее, чем когда бы то ни было.

ВНУТРЕННИЕ ПОМЕХИ ПРОТИВ ВНЕШНИХ

К помехам, стоящим между вами и вашими целями, можно применить «Правило 80:20». Это правило говорит, что 80% помех находятся внутри вас. Только 20% помех находятся вовне, во внешнем мире. Другими словами, вы сами — основная помеха себе, уменьшающая скорость продвижения к желанной цели.

Многим трудно принять подобное утверждение. Но люди, добившиеся большого успеха, более заинтересованы тем, что правильно, а не кто прав. Таких людей интересует больше правда ситуации и как они могут решить проблему, а не защита собственного эго.

ЗАГЛЯНИТЕ ВНУТРЬ СЕБЯ

Спросите себя: «Что во мне есть такого, что не пускает меня вперед?» Загляните внутрь себя и постарайтесь определить основные помехи в вашей личности, характере, темпераменте, умениях, привычках, образовании или опыте, которые, возможно, не дают вам достичь цели, которую вы сами перед собой поставили. Задавайте себе «неприятные вопросы» и будьте честны с собой.

Основные преграды, отделяющие вас от ваших целей, обычно коренятся внутри вас. По сути, это психологические и эмоциональные преграды. Они скрыты в вас, а не в создавшейся ситуации. И если вы хотите реализовать себя, начинать необходимо с них.

ДВА ОСНОВНЫХ ПРЕПЯТСТВИЯ К УСПЕХУ

Двумя основными препятствиями к успеху являются страх и сомнение. Страх перед неудачей, нищетой, потерями, трудностями или неприязнью окружающих удерживает обычного человека от борьбы. Именно поэтому многие люди, поставив перед собой но-вую цель, иногда даже и не пытаются что-то начать делать. Их начинают обуревать страхи, которые гасят стремления и желания, как ведро воды, выплеснутое на огонь.

Второе препятствие — это сомнение в себе. Мы сомневаемся в собственных способностях. Мы сравниваем себя с другими, и сравнения оказываются не в нашу пользу. Мы предвзяты по отношению к себе и уверены, что другие умнее, красивее, профессиональнее, чем мы. «Я недостаточно хорош». Так мы считаем. Мы чувствуем себя неспособными достичь того, чего жаждем всем сердцем.

ОТ НЕГАТИВНЫХ ЭМОЦИЙ МОЖНО ИЗБАВИТЬСЯ НАВСЕГДА

К счастью, если и можно сказать что-то хорошее о сомнениях и страхе, так это то, что это приобретенные эмоции. Вы когда-нибудь видели ребенка, испытывающего отрицательные эмоции? Дети приходят в этот мир, не ведая ни сомнений, ни страха. А от того, чему можно научиться, можно избавиться.

Самое эффективное противоядие против страха — это мужество и уверенность. Чем сильнее ваша уверенность, тем слабее страх и сомнение, и тем меньшее влияние окажут эти отрицательные чувства на качество работы и поведение.

КЛЮЧ К МУЖЕСТВУ И УВЕРЕННОСТИ

Мужество **и** уверенность развиваются благодаря знаниям и мастерству. В **большинстве** случаев страх и неуверенность возникают от **незнаний** и ощущения собственной неполноценности Чем больше вы учитесь, тем увереннее чувствуете себя, с одной стороны, и тем меньше страха испытываете — с другой.

Вспомните, как вы в первый раз учились управлять автомобилем. Вы были скованны, сильно нервничали и постоянно ошибались. Вы с трудом контролировали ход автомобиля, представляя угрозу для проезжающих мимо машин. Но, по мере того как вы осваивались за рулем, вы водили все лучше и лучше, и ваша уверенность постоянно росла.

Сегодня вы абсолютно спокойно садитесь в автомобиль и проезжаете сотни километров без волнения и боязни. Сейчас вы так прекрасно водите, что делаете это не задумываясь. Тот же самый принцип применим к любым умениям и навыкам, которыми вам необходимо овладеть, чтобы достичь поставленных целей-

СИЛА ПРОТИВ БЕССИЛИЯ

Доктор Мартин Селиджман из Пенсильванского университета более 25 лет изучал феномен, названный им «приобретенная беспомощность». После бесед с многими тысячами людей он пришел к выводу, что более 80% населения страдает от «приобретенной беспомощности». Человек, страдающей беспомощностью, чувствует себя неспособным достигнуть своих целей или каким-то образом изменить свою жизнь. Наиболее яркое проявление беспомощности заключается в словах «я не могу». Каждый раз, когда перед жертвой приобретенной беспомощности открывается новая возможность, новый шанс или новая перспектива, она мгновенно реагирует словами «я не могу». Такие люди тут же придумывают миллион причин, почему та или иная цель и перспектива для них невозможны или нереальны. «Я не могу продви-луться по служебной лестнице. Я не могу найти лучшую работу. Я не могу выкроить время для обучения. Не могу скопить нужную сумму. Не могу сбросить лишний вес. Не могу начать собственный бизнес. Не могу ничего поделать с этими отношениями. Не могу контролировать свое время». Такие люди всегда находят какую-нибудь причину, тормозящую их продвижение к цели, как будто они резко жмут ногой на тормоза. Подобные причины сводят на нет все попытки или желание добиться цели и реализовать свой потенциал. Помните знаменитую фразу Генри Форда: «Если вы

верите в то, что способны на что-то, или верите в то, что неспособны, в любом случае вы, скорее всего, правы».

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ БЕСПОМОЩНОСТИ

Причиной беспомощности зачастую является деструктивная критика в адрес ребенка со стороны взрослых, негативный опыт в подростковом возрасте и случающиеся неудачи, с которыми человек сталкивается во взрослом возрасте. Преодолеть эту тенденцию к заниженной самооценке можно с помощью постановки небольших целей, составления планов и ежедневной работы над ними. Так вы постепенно разовьете уверенность и мужество, так же как вы наращиваете мускулы. По мере роста вашего бесстрашия вы начинаете ставить перед собой еще большие цели. Постепенно сомнения и страхи ослабнут, а мужество и уверенность возрастут, окрепнут и завоюют доминирующее положение в вашем мышлении. В конце концов, у вас будет чем гордиться, и тогда вам уже нечего станет бояться.

ЛОВУШКА КОМФОРТА

Второе внутреннее препятствие, которое вам придется преодолеть, это «зона комфорта». Многие люди довольствуются тем, как они живут. Они настолько свыкаются со своей работой или отношениями, зарплатой или уровнем ответственности, что совершенно не желают никаких перемен, даже перемен к лучшему.

Зона комфорта — главное препятствие на пути к предмету своих желаний, успеху и достижениям. Людям, застрявшим в привычной будничной рутине, практически невозможно помочь. Не позволяйте подобному случиться с вами.

СТАВЬТЕ БОЛЬШИЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ ЦЕЛИ

Выбраться из засасывающего комфорта можно с помощью больших стимулирующих целей, требующих напряжения сил и испытывающих ваше терпение. Эти большие цели нужно разбить на несколько маленьких отдельных заданий, поставить сроки и каждый день работать над ними. Как весной разбивается лед на реке, так и ваши сонливость и апатичность растают, и вы начнете двигаться все быстрее и быстрее.

ОПРЕДЕЛИТЕ ПРИОРИТЕТЫ

Составив список всех трудностей, стоящих на вашем пути организуйте их по значимости. Что мешает вам больше всего? Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и устранить одно **препятствие** что бы вы выбрали?

Менеджмент-консультант Як Митрофф сделал ряд любопытных наблюдений по поводу умения справляться с проблемами и устранять препятствия. Он утверждает, что «какова бы ни была проблема, стоит посмотреть на нее под разными углами, прежде чем пытаться решить. Остерегайтесь проблемы, у которой есть только одно решение».

Когда вы задаете вопрос «Почему я еще не у цели?», какой ответ приходит вам на ум? Что мешает вам? Что стоит у вас на пути? Именно сейчас самое время найти настоящее препятствие, а затем идти вперед. После каждого формулирования трудности спрашивайте: «В чем еще может быть проблема?»

ПРОВЕДЕНИЕ ТОРГОВОГО АНАЛИЗА

Работая с компаниями и индивидуальными клиентами, мы прежде всего ставим цель удвоения доходов или удвоения прибыли. Далее я спрашиваю1 «Почему наши доходы или прибыль все еще остаются на прежнем уровне?» Повторяя подобный вопрос, мы часто находим совершенно неожиданный ответ. Вот как это примерно происходит:

«Мы заключаем слишком мало контрактов». В чем еще может скрываться проблема?

«Индивидуальные продажи невысоки». В чем еще может быть проблема?

«Наша реклама привлекает недостаточно много покупателей». В чем еще проблема?

Как вы видите, какое бы из этих препятствий ни оказалось основным, проблема требует совершенно иного подхода и совершенно иного способа решения. Если уровень наших продаж недостаточно высок, то решение заключается в увеличении объема продаж на одного покупателя. Если наша реклама недостаточно эффективна, то решение кроется в повышении качества рекламы.

КОПАЙТЕ ГЛУБЖЕ

Вы скажете, например: «Наши клиенты делают слишком мало заказов». В чем еще может быть проблема?

«Наши клиенты довольно редко делают заказы». В чем еще проблема?

«Наши торговые агенты оформляют мало заказов». Это может привести к полному обновлению кадров при помощи набора новых сотрудников, обучения и управления. В чем еще может быть проблема?

«Наши конкуренты покупают слишком много наших товаров у конкурентов». В чем еще может крыться проблема?

«Наши клиенты продают слишком много своих товаров нашим клиентам». Ответ на данный вопрос заставит вас спросить: «Какую выгоду или пользу видят клиенты в покупке товаров у наших конкурентов»? В I чем еще проблема?

«Мы получаем недостаточно прибыли». В чем еще проблема?

«Нам слишком дорого обходится каждая сделка». В чем еще проблема? И так далее. Каждое новое определение проблемы предлагает новые варианты достижения увеличения объема продаж или увеличения прибыльности.

ПРИМЕНЯЙТЕ ВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ К ВЕРНЫМ ПРОБЛЕМАМ

В книге «Путь Маккинзи», описывающей способы менеджмент-консультирования Маккинзи и компании, авторы указывают, что больше всего времени и денег уходит, когда неверное решение прилагается к неверной проблеме. То же самое относится и к вашим проблемам и препятствиям.

При определении помех и выявлении причин, по которым вы еще не у цели, каждое определение ведет к новому набору решений. Вам придется смотреть на проблему с различных точек зрения.

В личной жизни — то же самое. Точность, с которой вы определяете наличие препятствий, обусловливает уместность тех или иных шагов по устранению и преодолению препятствий.

Увеличение дохода

Начать можно с изложения проблемы примерно таким образом: «Я зарабатываю недостаточно денег».

В чем еще проблема?

«Я мало прикладываю усилий, чтобы заработать больше».

В чем еще проблема?

«Я недостаточно хорошо выполняю свою работу, чтобы получать результаты, которые стоят дороже моей настоящей зарплаты».

В чем еще проблема?

«Я нерационально расходую время в течение рабочего дня».

В чем еще проблема?

«Вечерами я смотрю телевизор, по выходным общаюсь с друзьями, поэтому я редко читаю или учусь чему-то полезному для более качественного выполнения моих функциональных обязанностей».

Aral Bos и отыскалась настоящая проблема Теперь вам ясно, что следует делать иначе, если вы собираетесь разрешить исходную проблему — заработать больше денег.

ПУСТЬ ПРЕПЯТСТВИЕ СТАНЕТ ЦЕЛЬЮ

После определения основного препятствия переработайте его в позитивную цель. Например, вы можете сказать: «Моя цель состоит в постоянном совершенствовании умений и навыков, чтобы вскоре я оказался в числе самых высокооплачиваемых специалистов в своей области».

Затем составьте перечень всех вещей, при помощи которых вы можете усовершенствовать знания и умения, улучшить качество организации времени, повысить эффективность и производительность и заключать больше контрактов для своей компании.

Вы устанавливаете сроки и критерии оценки действий для каждого планируемого шага. Затем выбираете одну ключевую задачу и немедленно приступаете к ее реализации. С этого момента держите ухо востро. Вы сами выбираете себе задачи. Вы обязываете себя делать все необходимое, чтобы стать тем человеком, каким вы хотите стать, и достичь тех целей, какие вы поставь ли перед собой.

Такое простое, на первый взгляд, упражнение помогает нам обрести контроль над собственной жизнью.

СТРЕМЛЕНИЕ К ТОЧНОСТИ

Если вас грызут сомнения по поводу точности определения проблемы, посоветуйтесь с кем-то, кому вы доверяете. Забудьте о своем самолюбии. Будьте открыты для здравого смысла и конструктивной критики. Помните: всегда найдутся недостатки или изъяны, стоящие на пути реализации вашего потенциала. Не жалейте себя — будьте предельно честны.

Как только с проблемой станет все ясно, на вас начнут обрушиваться идеи, новые перспективы и ответы. Вы начнете притягивать к себе самые разнообразные ресурсы, которые помогут вам преодолеть препятствие или сложность внутри вас или во внешней ситуации.

ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБАЯ ПРОБЛЕМА РАЗРЕШИМА

Безвыходных ситуаций не бывает — любую проблему можно решить тем или иным способом. Ваша задача — точно выяснить, что замедляет скорость вашего продвижения к заветной цели, а затем полностью сконцентрироваться на устранении помехи. Тогда вы за несколько месяцев продемонстрируете более серьезный прогресс, чем обычные люди достигают за несколько лет.

УНИЧТОЖЬТЕ ПРЕГРАДЫ

Определите основное препятствие и задайте себе вопрос:

«Почему я еще не у цели? Что мне мешает?» Перечислите все, что приходит вам в голову.

Загляните внутрь себя, ведь, возможно, именно ваши скрытые страхи и сомнения и есть те самые помехи.

Определите фактор, замедляющий ваше продвижение к заветной цели.

Найдите несколько определений основной проблемы. Все время спрашивайте себя: «В чем еще может быть проблема?»

Превратите лучшее решение в цель, поставьте сроки, составьте план действий и приступайте к его реализации. Работайте каждый день не опуская рук, пока проблема не будет разрешена, а препятствие не устранено.

Глава 11

СТАНЬТЕ СПЕЦИАЛИСТОМ В СВОЕЙ ОБЛАСТИ

Неординарный человек — это обычный человек, мечтающий об успехе в конкретных областях.

Мелвин Пауэрс

Вашей целью должен стать девиз: «Будь всем, чем ты можешь стать». Рынок отлично платит за отличное выполнение. За среднее исполнение — средняя оплата, а плохая работа награждается лишь разочарованием и расстройством.

В условиях нашей экономической системы доход определяется тремя факторами: во-первых, тем, что ты делаешь, во-вторых, как хорошо ты это делаешь, ну а в-третьих, тем, насколько ты незаменим.

Главное достоинство успешных людей заключается в том, что на определенном этапе своей карьеры они решают «Посвятить себя высокому качеству». Они принимают решение стать лучшими во всем, что делают; заплатить любую цену, пойти на любые жертвы и потратить столько времени, сколько нужно, чтобы достичь в своей профессии самых вершин. И в результате подобных решений эти люди уходят далеко вперед, намного отрываясь от обычных, средних исполнителей, и поднимаются наверх, в ту категорию, где зарабатывают в три, четыре, пять или десять раз больше, чем их коллеги.

«ПРАВИЛО 80:20»

В начале моей карьеры в качестве торгового агента кто-то рассказал мне о «правиле 80:20» применительно к торговле. Оказалось, что 20% торговых агентов обеспечивают 80% прибыли. Это означает также, что 80% торговых агентов обеспечивают лишь 20% прибыли и вынуждены делить их между собой. В тот момент, много лет назад, я решил, что гораздо охотнее предпочту оказаться среди тех 20%, чем среди остальных 80%. Это решение навсегда изменило мою жизнь.

Детство мое было трудным, в школе я учился довольно посредственно, поэтому и вырос с низкой самооценкой и неуверенным в себе Мне никогда даже в голову не приходило, что я могу хоть в чем-то добиться успеха. Если мне что-то и удавалось, то

эхо расценивалось мною как случайное стечение обстоятельств. Годами я относился к себе как к весьма среднему работнику и никудышному специалисту.

СЛУЧАЙНОЕ ОЗАРЕНИЕ

Затем в один прекрасный момент меня озарило. Я вдруг понял, что те, кто сейчас процветает, когда-то тоже начинали с нуля. И что самое важное, я осознал: то, что по плечу другим, по плечу и мне. Это верно практически для всех.

Никто не умнее вас и не лучше вас, просто некоторые в чем-то разбираются лучше. Кроме того, любые деловые качества можно приобрести и любым навыкам обучиться. Достигшие больших успехов в бизнесе просто раньше освоили необходимые навыки вкупе с иными умениями. Если вы отстаете от остальных, это означает всего лишь, что вы эти навыки еще не освоили!

ЖЕЛЕЗНОЕ ПРАВИЛО САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Вот какую истину я еще открыл для себя: «Вы можете приобрести любые знания, необходимые вам для достижения любой поставленной цели». Ваши возможности не ограничены, за исключением тех рамок, которыми вы сами огораживаете свое воображение и разум. Если вы решаете добиться безупречного выполнения работы, ничто и никто на свете, кроме вас самих, не сможет остановить ваше продвижение вперед.

Будет ли это легко? Конечно, нет! В этой книге я не использую слово «легко». Все стоящее в этой жизни требует времени и упорного тяжелого труда. Но если очень сильно чего-то захотеть и не испугаться трудной работы, все становится возможным. И поверьте, оно стоит того, стоит каждой минуты затраченных усилий!

Лес Браун, мотивационный оратор, говорит: «Чтобы достичь того, чего вы никогда ранее не достигали, вы обязаны стать тем, кем вы никогда ранее не были».

А Вольфганг Гете, немецкий философ, писал: «Чтобы получить больше, вы, прежде всего, должны стать кем-то большим».

Как только вы решаете стать ведущим специалистом в своей области, единственный вопрос, который вам позволительно себе задавать: «Каким образом мне этого достигнуть?» Сам факт, что сотни тысячи, даже миллионы людей смогли пробиться к успеху и богатству из лохмотьев и бедности, наглядно свидетельствует о том, что и вы на это способны. Возможно, многие из этих людей, если не все, даже не обладали вашими качествами и способностями. К мастерству высокого класса и успеху ведут не столько природные таланты, сколько упорный труд и преданность делу.

НЕОБХОДИМО ЛИ ДЛЯ УСПЕХА ОБРАЗОВАНИЕ?

При анализе списка 400 самых богатых людей Америки, который публикуется журналом «Форбс», оказалось, что из тех, кто попал в список «Форбс 400», каждый, не

окончивший школу в среднем стоил на 333 000 000 долларов больше, чем те, кто закончил колледж или университет.

Я упомянул об этом исследовании вот почему: многие люди полагают, что если они не получают высокие оценки в школе, то и в жизни успеха им никогда не видать. Нет ничего более абсурдного. Многие из наиболее преуспевающих мужчин и женщин не только в Америке, но и во всем мире, в школе учились довольно слабо.

Помните вопрос: «Как вы станете есть слона»? И ответ: «По кусочку за раз». Только так можно стать настоящим, высококлассным профессионалом. Вы поднимаетесь к вершине постепенно, шаг за шагом, обретая одно новое умение за другим.

ЦЕННЫЕ ИЛИ БЕСПОЛЕЗНЫЕ АКТИВЫ

Сегодня знания и умения устаревают быстрее, чем когда бы то ни было. Я уже упоминал, что ваша «способность зарабатывать деньги» может оказаться как поднимающимся в цене активом, так и обесценивающимся, в зависимости от того, совершенствуете ли вы свои умения или довольствуетесь устаревшим. Тот или иной выбор вам приходится делать каждый день.

Но хочу вас обрадовать: когда вы начнете активно совершенствовать свои знания и умения, у вас возникнет чувство, будто вы один по-настоящему бежите. Вскоре вы вырветесь в авангард, на лидирующую позицию, а ваши соперники будут метаться из стороны в сторону, пытаясь удержаться на имеющейся работе. Их не посещала идея о приверженности качеству и истинному профессионализму. Зато вас она посетила.

ОПРЕДЕЛИТЕ, КАКИЕ ЗНАНИЯ ВАМ ПОТРЕБУЮТСЯ

Свой путь к совершенству вы должны начать с вопроса: «Какие дополнительные навыки, знания и умения нужны мне, чтобы надолго занять ведущее положение в своей области?»

Мысленно перенеситесь на три-пять лет вперед и представьте, что вы один из самых высокооплачиваемых специалистов. Что случилось за это время? Что вам придется сделать, освоить, выучить, чтобы добраться до вершины? Какие умения вам необходимо будет приобрести, чтобы стать настоящим профессионалом своего дела?

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ СО СМЕНОЙ ПРОФЕССИИ

Когда-то у меня был друг — юрист в небольшой фирме Его отец также был юристом, поэтому мой друг и выбрал юриспруденцию, поступив в университет. Он начал заниматься юрисдикцией, но вскоре понял, что к юридической практике душа у него не лежит, и занялся бизнесом.

В это время ему исполнилось 26 лет. В попытках противостоять значительным трудностям молодой человек полностью сосредоточился на идее поступить в Гарвард для участия в одной из бизнес-программ. Учеба заняла у него два года. Еще два года

потребовалось на то, чтобы окончить необходимые курсы и получить долгожданный гарвардский диплом MBA.

Вернувшись в родной город, он активно занялся поисками работы и в конце концов устроился менеджером начального звена в быстро растущую авиакомпанию. Смена рода деятельности оказалась просто идеальной. Через десять лет мой друг возглавлял авиакомпанию и зарабатывал в десять раз больше, чем все его однокурсники, одновременно с ним окончившие университет. Ему удалось стать самым молодым и уважаемым руководителем в стране.

Многократная смена мест работы — это вполне естественно

Подсчитано, что начинающий сегодня свою карьеру человек сменит, по крайней мере, 14 различных мест работы и должностей, на которых он продержится от двух лет и более, а также четыре или пять профессий в самых разнообразных сферах деятельности. Почти 40 000 000 американцев будут «бродячими работниками», то есть будут переходить с одной работы на другую, ни на одной не задерживаясь подолгу.

Перемены в вашей карьере по мере повышения уровня профессионализма неизбежны. Вы должны постоянно держать ухо востро и развивать те качества, которые понадобятся вам, чтобы заработать столько денег, сколько вы хотите

ОПРЕДЕЛИТЕ ОБЛАСТИ ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Как я уже упоминал ранее, любая работа состоит из 5—7 основных участков результатов. В торговле, к примеру, эти семь ключевых участков включают планирование, установление контакта, определение потребностей, представление решений, преодоление препятствий, завершение сделок, повторные контакты с бывшими клиентами.

Если вы заняты в торговле, оцените себя в каждой области по шкале от одного до десяти баллов. Вам нужно набрать, по крайней мере, по семь баллов в каждой области, чтобы занять место в топ-двадцатке лучших специалистов.

Покончив с самостоятельной оценкой, покажите этот список своему начальнику, а еще лучше — одному из клиентов, и попросите их также вас оценить. Возможно, эта оценка на многое раскроет вам глаза. Зачастую мы слишком высокого о себе мнения.

Каковы бы ни были ваши оценки, выберите свое наиболее слабое умение и начинайте работу над его развитием. Работайте до тех пор, пока оно не превзойдет все остальные. Самое слабое умение ставит планку вашему доходу и обусловливает, как быстро вы продвигаетесь по служебной лестнице.

НАЙТИ ВЕРНЫЙ ПУТЬ

Вот вопрос, который вам необходимо задавать себе на протяжении всей карьеры: «Какое доведенное до совершенства умение оказало бы на мою карьеру наиболее

сильное влияние?» Этот вопрос должен стать вашей точкой фокуса, как в личном, так и в профессиональном развитии. Ответ на него очень важен для достижения мастерства в своей профессии.

Постоянно спрашивайте себя: «Какое одно умение, доведенное до совершенства, оказало бы на мою карьеру и мой доход наиболее положительное влияние?» Если уж вы никак не можете ответить на этот вопрос, спросите своего босса или коллег по работе. Попросите помощи у подчиненных, у супруга или супруги, у друзей и знакомых. Крайне важно найти правильный ответ, а затем бросить все силы на улучшение качества работы в этой области.

Это ваша цель. Запишите ее, составьте план, поставьте сроки, и каждый день непрерывно работайте над ним.

Как только вы добьетесь превосходства в самой слабом звене снова, задайте этот вопрос. И продолжайте развивать то умение, которое вы обнаружили.

Самые высокооплачиваемые люди набирают по восемь, девять и десять баллов в каждом ключевом участке работы. Подобный результат должен стать и вашей целью.

ИДЕАЛЬНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ

Если вы заняты в управлении, ваш успех обусловлен следующими семью вещами: 1) планирование; 2) организация; 3) кадровое обеспечение; 4) распределение обязанностей; 5) контроль; 6) оценка; 7) составление отчетов.

Все лучшие менеджеры чувствуют себя как рыба в воде в этих областях. У слабых же менеджеров существуют проблемы в одной или нескольких областях. Недостатки в одной из них могут привести к весьма серьезным последствиям для успеха. Например, если вы прекрасно управляетесь со всем, кроме распределения обязанностей, это неумение будет постоянно тормозить вас. Мне довелось работать с менеджерами, настолько безграмотно распределяющими обязанности, что они не могли толком ничего закончить. В итоге их увольняли из-за урона, который они наносили компании.

Оцените себя по десятибалльной шкале в каждом из семи пунктов. Попросите окружающих оценить вас. Будьте честны с собой и добивайтесь от собеседника правды, а не дипломатичного ответа.

АНАЛИЗ НА 360 ГРАДУСОВ

Один из известных методов менеджмента носит название «анализа на 360 градусов». При таком типе анализа нескольких людей, работающих с одним менеджером, просят заполнить анкеты. Анкеты заполняются анонимно и передаются независимому консультанту, анализирующему ответы. Результаты анализа передаются менеджеру, и тот может узнать, как его воспринимают остальные. Для многих это становится настоящим потрясением.

К примеру, менеджер полагает: «Я принимаю осторожные и продуманные решения». Но его сотрудники утверждают: «Когда дело доходит до принятия решений, он нерешителен и мнителен».

По результатам недавних опросов менеджеров, 75% определили себя как входящих в 25% лидирующих специалистов по Уровню эффективности. Нам свойственна естественная тенденция завышать собственную оценку независимо от реальной характеристики. Именно поэтому человеку исключительно полезно взглянуть на себя глазами других.

ПОСТАВЬТЕ ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ СВОЕЙ ЦЕЛЬЮ

Как только вы определили ключевую сферу, над которой вам следует тщательно поработать, поставьте это целью, составьте план, выберите критерии оценки и определитесь со сроками. Теперь приступайте к ежедневной работе по самосовершенствованию в этой сфере. Через неделю, месяц или год вы, оглянувшись назад, увидите, что достигли в ней небывалых высот. Вы станете настоящим специалистом.

ПРИНИМАЙТЕ СЕБЯ ТАКИМ КАК ЕСТЬ

Одна из наиболее популярных современных книг называется «Сначала найдите свои сильные стороны!» Эта книга является продолжением предыдущего бестселлера «Сначала откажитесь от правил!» Общий вывод обеих книг гласит: «Люди не меняются».

Вы рождаетесь с набором тех или иных умений, способностей, сильных и слабых сторон, качеств и талантов. Они начинают проявляться в раннем детстве и окончательно оформляются годам к двадцати, не подвергаясь практически никаким изменениям в течение жизни. Одна из основных задач — определиться, в чем ваша сила, в какой сфере вы можете проявить свои таланты, а затем полностью сосредоточиться на совершенствовании в данной сфере.

Мзри Бейкер Фоллет, менеджмент-консультант 20-х годов прошлого века, писала: «Лучший способ управлять лошадью — это вести ее в том направлении, куда она сама идет». Оптимальный способ развития своей личности — развивать то направление, в котором развиваются ваши естественные склонности и интересы. Джим Кэткарт, писатель и оратор, говорит: «Познайте свою природу». Этому важному совету вы должны следовать на протяжении всей карьеры.

Вы приходите в мир наделенными уникальными талантами и способностями, отличающими вас от остальных людей. Наверняка, в жизни вам приходилось работать в сферах, где ваши уникальные таланты и способности позволяли вам достичь многого и получать громадное удовлетворение от работы. Одной из основных ваших задач должно стать выявление одной-двух сфер, в которых вы умеете работать на более высоком уровне, которые приносят вам большее наслаждение, чем все остальное, а затем сконцентрироваться на достижении исключительного мастерства в этих сферах.

РАЗВИВАЙТЕ СВОИ ТАЛАНТЫ

Баскетболист Майкл Джордан как-то сказал: «Талант есть у всех, но способность требует упорного труда». Поэт Лонгфелло писал: «Величайшая трагедия обычного человека состоит в том, что он отправляется в могилу, так и не выпустив наружу таящуюся в нем музыку».

Вы могли годами стараться изо всех сил на работе, для которой были непригодны, а затем вдруг найти свое призвание и за несколько лет уйти так далеко вперед, как вам не удавалось за все двадцать предыдущих лет.

Наполеон Хилл однажды заметил, что в Америке ключ к успеху заключается в том, чтобы «понять, что вам действительно нравится делать, а потом найти возможность хорошо жить, занимаясь этим делом».

Многие миллионеры, начавшие с нуля, заявляют: «Я не проработал в жизни ни дня». Они просто нашли дело, приносящее им удовольствие, и отдали ему себя целиком.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОИ УНИКАЛЬНЫЕ ТАЛАНТЫ

Есть восемь способов определения своих уникальных талантов и призвания. Предлагаю ознакомиться с ними:

Во-первых, *вы всегда будете среди лучших, с удовольствием делая то, что вам нравится делать. Если бы вы могли себе позволить, то занимались бы этим бесплатно, как хобби. Такой труд раскрывает в вас все самое лучшее, принося вам истинное наслаждение.*

Во-вторых, *вы делаете это хорошо. Кажется, будто вы специально созданы для такой работы.*

В-третьих, *благодаря именно этому таланту вы достигли успеха и счастья. С раннего детства вам нравилось это делать, вы получали высокие оценки и похвалы от окружающих.*

В-четвертых, *вам это легко дается, и обучиться этому было так просто, что вы уже давно забыли, как и когда это случилось. Просто в один прекрасный день обнаружили, что можете свободно и хорошо это делать*

В-пятых, *это занятие поглощает все ваше внимание. Вы уходите с головой в работу. Вам нравится думать об этом, говорить об этом, читать и узнавать что-то новое. Вас тянет к этому, как мотылька к огню.*

В-шестых, *вам доставляет удовольствие совершенствоваться в этом, постоянно узнавать нечто новое и интересное.*

В-седьмых, *вы посвящаете этому все свое время, можете днем и ночью заниматься любимым делом без сна и пищи, потому что отключаетесь от происходящего и ничего не замечаете вокруг.*

В-восьмых, *вы искренне восхищаетесь и уважаете тех людей, которые достигли больших высот в том, для чего созданы вы. Вы хотите быть такими, как они, и быть лучше их. Вы стремитесь превзойти их.* Если все вышеописанное можно отнести к тому, чем вы занимаетесь, или к тому, чем занимались в прошлом, оно укажет вам на то, для чего вы пришли в этот мир, на ваше «истинное призвание».

ВЫ РОЖДЕНЫ, ЧТОБЫ БЫТЬ ПЕРВЫМ

Ваши таланты врожденные, и их легко развить Они запрограммированы в вашем подсознании. Для их реализации вы пришли в этот **мир.** Ваша задача — обнаружить эти естественные таланты и склонности и развивать их в течение всей жизни.

Многие умения взаимодополняют друг друга. Это значит, что вам необходимо довести одно умение до такого уровня, чтобы использовать другие на еще более высоком. Иногда вам придется обучаться навыкам, не доставляющим вам особого удовольствия. но являющимся платой за возможность достичь мастерства в избранном деле.

НЕХВАТКА ОДНОГО УМЕНИЯ

Как правило, вам может не хватать всего лишь одного умения до увеличения производительности, продуктивности и дохода вдвое. Возможно, вам нужно лишь усовершенствовать это умение в одной области, чтобы все остальные использовать на более высоком уровне. Помните: все деловые навыки приобретаются, а не передается генетически. Если существует какой то деловой навык, благодаря которому вы раскроете свой потенциал, им можно овладеть с помощью практики.

ЛОВУШКА ПЛОХОГО КАЧЕСТВА

Довольно распространенное явление» если вы неуверенно чувствуете себя в той или иной сфере, то будете избегать работы в ней, то есть попадете в ловушку «приобретенной беспомощности». Вы станете утверждать: «Я плохо разбираюсь в этом деле* или «Тут я не могу похвастаться особыми талантами». Это всего лишь отговорки и оправдания. Если некое качество имеет для вас значение, вы им овладеете. Хуже, когда вы годами стоите на месте, потому что вам не хватает элементарной преданности делу и целеустремленности. Не позволяйте подобному случиться с вами.

МАСТЕРСТВО - ЭТО ПУТЕШЕСТВИЕ

Есть одно мудрое высказывание: «Все, сделанное хорошо, вначале может быть сделано плохо». Неудачные попытки, в конце концов, ведут к совершенству.

Когда вы беретесь за новое дело, вполне естественно, что с первой попытки у вас ничего не получится. Поначалу вы будете чувствовать себя неуверенным, робким, глупым и сбитым с толку. Но эту цену нужно заплатить за достижение мастерства и профессионализма. За успех нужно платить заранее, а эта цена и есть тяжелый труд овладения необходимым вам умением, чтобы подняться на самую вершину.

ОДИН ВЗМАХ ВОЛШЕБНОЙ ПАЛОЧКИ

Воспользуйтесь приемом «волшебная палочка». Представьте, что стоит вам взмахнуть ею — и вы обладаете умением, доведенным до совершенства. Что это будет за умение? Если бы вы могли пожелать любой талант или способность, что вы выбрали бы?

Ваш ответ чаще всего станет подсказкой для постановки новой цели применительно к талантам и способностям, которые вам предстоит развить.

Будьте готовы потратить год, два или три. чтобы достичь абсолютного мастерства в избранной сфере. Будьте готовы заплатить любую цену, принести любую жертву, чтобы стать лучшим, первым в своем деле.

ФОРМУЛА «ТРИ ПЛЮС ОДИН»

К овладению любым навыком можно применить формулу «три плюс один». Она проста, но безотказна. Во-первых, ежедневно читайте специальную литературу, хотя бы по 20—30 минут в день. Чем больше вы читаете, тем становитесь увереннее, что вам по плечу любое задание.

Во-вторых, слушайте в автомобиле образовательные аудиопрограммы. Современный водитель проводит в дороге от 500 до 1000 часов. Пусть время за рулем станет периодом для обучения. Слушая в машине образовательные программы вместо музыки, вы можете стать одним из самых высокообразованных специалистов.

В-третьих, посещайте всевозможные семинары по своей специальности. Многие люди кардинально изменили свою жизнь, посетив один двухдневный семинар. С тех пор они ушли в своем деле далеко вперед, намного обогнав коллег и конкурентов.

И последний фактор — применяйте все полученные знания при первой возможности. Услышали интересную идею — тут же воплотите ее в жизнь. Тот, кто, услышав одну идею, тут же реализует ее, гораздо ценнее, чем услышавший сотню идей, но не воплотивший ни одной.

ПРАКТИКА ВЕДЕТ К СОВЕРШЕНСТВУ

Чем больше вы упражняетесь в необходимых навыках, тем быстрее обретаете уверенность в своей компетентности. Больше практики — больше уверенности. Больше практики — и вы быстрее преодолеете ощущение своей неквалифицированности в данной области и лучше в ней освоитесь.

Решите сегодня, прямо сейчас, занять место в первой десятке лучших специалистов. Выясните, кто они, сколько зарабатывают и что делают иначе, чем вы. Определите особые знания и умения, которыми они владеют, и научитесь им. Помните: все, что по силам другим, по силам и вам Никто не лучше вас и никто не умнее вас. Сам факт, что ведущие специалисты в вашей области раньше вообще занимались чем-то иным, уже говорит в пользу того, что их достижения реальны и для вас. Нужно лишь приложить определенные усилия. Нет ничего невозможного.

СТАНЬТЕ СПЕЦИАЛИСТОМ В СВОЕЙ ОБЛАСТИ

Примите сегодня решение занять место в десятке лидирующих специалистов вашей сферы. Пусть высокое качество работы станет вашим девизом до конца жизни.

Определите ключевые моменты своей работы и вещи, которые вам необходимо делать «обязательно исключительно» хорошо, чтобы достичь успеха.

Определите область работы, в которой вы чувствуете себя наименее уверенно, и поставьте себе целью достичь в ней мастерства.

Выясните, какие дополнительные знания вам требуются, чтобы достичь самых вершин своей профессии, а затем разработайте план по их приобретению.

Станьте «вечным студентом». Читайте, слушайте аудиопрограммы, посещайте курсы и семинары, но главное — применяйте все полученные знания на практике.

Глава 12

ОБЩАЙТЕСЬ С НУЖНЫМИ ЛЮДЬМИ

Ваше отношение к жизни, оценку самого себя и своей значимости во многом определяет окружение. Ваша карьера формируется и оформляется под влиянием вашей среды, характера тех людей, с которыми вы общаетесь каждый день.

Орисон Светт Марден

Отношения с людьми — самое главное в жизни: ваши достижения или неудачи так или иначе связаны с другими людьми и отражаются на них. Способность устанавливать контакты с нужными людьми на каждом этапе жизни и карьеры окажет колоссальное влияние на ваш успех и процветание.

Чем больше рядом с вами людей, знающих вас с положительной стороны, тем успешнее будут все ваши начинания. Один человек в нужное время в нужном месте

может открыть вам дверь, и это изменит всю вашу жизнь и сэкономит годы тяжкого труда.

НИКТО НЕ БОРЕТСЯ В ОДИНОЧКУ

Важная составляющая постановки целей — определить людей, группы и организации, чья помощь вам может понадобиться для их достижения. Это люди, связанные с вашим бизнесом, ваши друзья и семья, люди, работающие в организациях, не связанных с вашим деловым или социальным кругом. Вам следует разработать стратегию для эффективной кооперации с каждой указанной категорией.

ОСНОВНЫЕ БИЗНЕС-ОТНОШЕНИЯ

Начните с бизнеса. Назовите самых важных людей для вашей карьеры и деловой жизни. Каков ваш план по установлению с ними более серьезных и прочных отношений? Составьте перечень всех, кто так или иначе связан с вашим бизнесом — начальник, коллеги, сотрудники, подчиненные и особенно клиенты, поставщики и продавцы. Кто из этих людей может более всего повлиять на реализацию ваших деловых планов и идей?

Иногда я спрашиваю свою аудиторию, кто из присутствующих занят работой с покупателями или клиентами. Обычно сразу поднимается всего несколько рук. Но я обращаю их внимание на то, что работой с клиентами заняты все, неважно, как это называется или что конкретно они делают.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ

Клиент — это человек, от которого зависят ваш успех и продвижение по служебной лестнице или в бизнесе. Клиента можно определить также как человека, зависящего в какой-то степени и от вас. При такой постановке вопроса практически любой человек рядом с вами — так или иначе ваш клиент.

Например, начальник — это ваш важнейший клиент. Ваша способность удовлетворить босса окажет на ваше будущее, доход и карьеру большее влияние, чем любые другие действия. Если вами недовольны все вокруг, но ваш босс нарадоваться на вас не может, будьте спокойны: вам ничто не грозит, вы — в безопасности. Если вами довольны абсолютно все, кроме начальника, одна эта проблема уже может оказаться помехой для вашего будущего.

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ

Одна из наиболее эффективных стратегий — составить список всех своих должностных обязанностей. Ответьте на вопрос: «Зачем меня взяли на работу» — и запишите все, о чем вспомните. Затем покажите полученный список начальнику и попросите его или ее распределить все функциональные обязанности в порядке приоритетов. Что для вашего босса является самым важным? Что стоит на втором месте? На третьем? И так далее.

Начиная с этого момента, работайте прежде всего над теми заданиями, которые босс оценил как наиболее важные и значимые. Убедитесь, что каждый раз, когда начальник видит или слышит вас, вы заняты именно теми делами, которые вынесены в начало списка. Это будет гораздо полезнее для вашей карьеры, чем любое иное решение.

ДВА ОСНОВНЫХ КАЧЕСТВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПО СЛУЖБЕ

В журнале «Успех» несколько лет назад были напечатаны результаты опроса 104 главных администраторов. Им предложили из двадцати качеств идеального работника выбрать наиболее важные, по их мнению. 86% руководителей выбрали два качества, определяющих успех и продвижение по службе: способность расставлять приоритеты, отделяя главное от второстепенного, и умение быстро справляться с заданием.

Нет ничего лучше репутации сотрудника, умеющего выполоть важную работу быстро и качественно.

СТОЛЬКО УСИЛИЙ, И ВСЕ НАПРАСНО?

Остерегайтесь ловушки. Многие люди работают до седьмого пота, но работают не над теми заданиями, которые имеют значение для их начальника. Если вы тратите много сил на ненужную работу, это может отрицательно сказаться на вашей карьере и даже поставить ее под угрозу. Но если вы начнете уделять больше времени приоритетам босса и сможете справляться с его заданиями быстро и качественно, это поможет вам в карьере.

При изменении условий не теряйте связи с начальником — убедитесь, что то, чем вы занимаетесь сегодня, все еще относится к его приоритетам. Учитесь работать быстро. Никто не приносит начальнику столько радости, как подчиненный, быстро выполняющий возложенное на него задание. Станьте именно таким подчиненным.

ДРУГИЕ ВАЖНЫЕ КЛИЕНТЫ

Ваши коллеги, связанные с вами по работе, — тоже ваши клиенты. Спросите каждого, чем вы можете им помочь и что вы в состоянии для них сделать. Узнайте, может быть, есть что-то, чему вам следует уделять больше или меньше внимания, что вам следовало бы начать или прекратить делать, что помогло бы им лучше выполнять их собственные обязанности.

Все дело в том, что люди большую часть времени думают о себе и своей работе. Поэтому каждый раз, когда вы предлагаете кому-то помочь сделать работу быстрее и качественнее, он потом отплатит вам тем же.

Закон посева и жатвы — это не закон жатвы и посева. Существует определенный порядок: сначала вы сеете, потом жнете, сначала вы вкладываете, затем получаете прибыль.

Вы должны искать любую возможность в своей работе помогать остальным и делать им приятное. Каждая искренняя попытка помочь окружающим вернется к вам, воздается сторицей, когда вы будете меньше всего этого ожидать.

В любой компании популярны именно те, кто всегда готов протянуть руку помощи.

Чем больше людей выше вас и ниже по положению поддерживают вас, тем выше ваша заработная плата и тем быстрее вы получите повышение по службе. Создайте репутацию отзывчивого человека и репутацию энергичного, предприимчивого работника.

Ищите способы оказаться полезным для тех, кто рядом с вами, и они непроизвольно начнут искать способы помочь вам и под! держать вас, когда это потребуется.

БУДЬТЕ КОМАНДНЫМ ИГРОКОМ

Наверно, наиболее полезно для долгосрочного успеха в бизнесе умение играть в команде. В результате многолетних исследований психологи Стэнфордского университета обнаружили, что умение работать в команде стало популярным качеством работника, быстро продвигающегося по службе.

Командная структура довольно любопытна. Как правило, 20% участников команды выполняют 80% работы. Вклад оставшихся 80% крайне незначителен, они редко предлагают свою помощь и редко добровольно берут на себя какие-либо обязательства. Ваша задача — войти в первые 20%.

Чтобы стать хорошим командным игроком, всегда приходите на собрания тщательно подготовленным. Садитесь напротив того, кто ведет собрание, чтобы поддерживать с ним постоянный визуальный контакт. Задавайте вопросы, не бойтесь высказывать свое мнение. Соглашайтесь принимать участие в проектах. Когда предлагается выполнить какое-либо задание, выполняйте его быстро и на высоком уровне, чтобы сразу становилось ясно, к кому нужно обращаться в случае необходимости.

НАИВАЖНЕЙШЕЕ КАЧЕСТВО - НАДЕЖНОСТЬ

Вы можете создать вокруг себя поле положительно заряженной энергии, создав репутацию человека, на которого можно положиться во всем. В результате вам будут доверять выполнение все более серьезных и ответственных заданий, благодаря которым и ваш вес в компании, и ваше вознаграждение начнут непрерывно расти.

Не пожалейте времени, чтобы поближе узнать своих подчиненных — людей, стоящих ниже вас на корпоративной лестнице. Почаще общайтесь с ними, задавайте вопросы. Если можете, предлагайте свою помощь. Будьте особенно внимательны и вежливы с ними. Не считайте для себя зазорным делать им комплименты и хвалить за удачно выполненную работу. Вы будете удивлены переменами, происходящими в вашей карьере.

Не жалейте сил на установление прочных отношений

В любой организации служащий, знакомый с большинством сотрудников, это человек, стремящийся к вершине. Вначале может показаться, что установление отношений — дело долгое и ропотное. Но оно окупится, и не единожды.

Поддерживайте связь с другими компаниями и фирмами, работающими в той же сфере, что и вы. Преуспевающие руководители и профессиональные торговые агенты регулярно общаются с профессионалами, принадлежащими к другим группам. Они стараются расширять свои деловые контакты и связи.

Оцените известные вам организации, действующие в сфере ваших интересов. Выберите одну-две, где работают люди, которые могут оказаться вам полезными сейчас или позже. Посетите их собрания и познакомьтесь с ними. Решив, что членство в этих организациях может принести вам пользу, присоединяйтесь и посещайте все их собрания.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КООПЕРАЦИЯ

Вот самая эффективная стратегия для кооперирования. Выберите авторитетный комитет внутри организации и предложите свои услуги по участию в нем. В него должны входить люди, которые могут стать со временем весьма полезными для вас, а участие в комитете поможет вам наладить контакты с другими важными людьми не только внутри организации, но и за ее пределами. Широко предлагайте свои услуги. Пусть эта работа и безвозмездна, такая деятельность дает вам возможность работать и общаться с полезными важными людьми, которые когда-нибудь окажут вам значительную помощь и поддержку.

Почти 85% свободных вакансий занимаются в Америке благодаря устной рекомендации и личным контактам. Чем больше людей вы знаете, тем больше дверей откроется для вас в нужное время.

ПЛАНИРУЙТЕ НАДОЛГО ВПЕРЕД

Планируйте свою карьеру с перспективой. Читая местные газеты, составляйте перечень всех преуспевающих известных людей вашего города. Записывайте имена, названия, фирмы лучших ста «игроков».

Затем напишите каждому из них письмо и пришлите что-то, не имеющее отношения к бизнесу. Небольшую книгу, стихотворение, подборку газетных вырезок или еще что-нибудь, представляющее для этих людей интерес, исходя из узнанного вами.

Всякий раз, когда вы чувствуете необходимость связаться с этим человеком, черканите ему пару строк. Я иногда звоню или пишу письмо руководителю, сделавшему что-нибудь выдающееся и достойное, о чем сообщалось в деловой прессе. Часто мне не удается дозвониться или добиться непосредственного контакта, но я продолжаю сеять семена, ведь, как известно «вода камень точит». В конце концов, я

встречаюсь с интересующим меня человеком на вечеринке или на деловом собрании, и он вспоминает, что получал от меня письмо неделю, месяц или даже год назад. Один из моих клиентов, когда мы впервые встретились с ним на деловом собрании, вспомнил, что получал от меня письмо три года назад. Тогда он спросил меня: «Это не вы писали мне письмо о том-то и том-то?» Далее последовали разговор, личная встреча и многие годы плодотворного сотрудничества с его организацией.

ДАРИТЕ СЕБЯ

Правило гласит: «Чем больше вы отдаете себя, не ожидая награды, тем больше вернется к вам в самые неожиданные моменты вашей жизни».

Ни одно усилие по расширению связей не пропадет даром Как и семена, контакты обладают различными периодами прорастания. Некоторые принесут свои плоды немедленно, некоторые не дадут результатов еще многие месяцы, а, может быть, и годы Наберитесь терпения.

Доктор Дэвид Макклеланд из Гарвардского университета многие годы занимался изучением качеств наиболее преуспевающих людей в современном обществе. Он выяснил, что «референтная группа» — люди из вашего постоянного круга общения — обусловливает ваш успех больше, чем любой другой фактор. Как говорит Зиг Зиглар: «Если хотите летать с орлами, не стоит ковыряться в земле с индюками».

ОБЩАЙТЕСЬ С НУЖНЫМИ ЛЮДЬМИ

Возьмите за правило знакомиться с теми, кто вам нравится, кем вы восхищаетесь и кого уважаете, на кого хотели бы быть похожими в будущем. Общайтесь с теми, кого вы были бы счастливы и горды представить своим друзьям и знакомым. Выбор ориентированной на достижение целей референтной группы может очень повлиять на вашу карьеру.

ЛЕТАТЬ С ОРЛАМИ

Существует множество примеров того, как средний человек, имеющий среднюю работу, дающий средние результаты и получающий среднюю зарплату, после смены места работы становился сотрудником престижной компании. За несколько недель его отношение к работе, жизни и самому себе волшебно менялось. Постоянно вращаясь среди позитивно настроенных, оптимистичных и целеустремленных людей, прежние «середнячки» демонстрировали потрясающие результаты. Поэтому любая существенная перемена в вашей жизни будет связана с переменой круга общения.

ПОВОРОТНЫЕ ПУНКТЫ

В любой переломный момент вашей жизни всегда найдется кто-то, кто направит вас, откроет и закроет для вас дверь и окажет вам нужную помощь. Барон Ротшильд однажды написал: «Не заводите бесполезных знакомств». Если вы и вправду стремитесь стать лучшим и первым, вы не можете позволить себе тратить время на

людей, бесцельно бредущих по жизни, независимо от их личного обаяния. В этом смысле вы должны проявить самый настоящий эгоизм по отношению к себе и своему будущему. Вы должны мерить друзей суровыми мерками и ни в коем случае не идти на компромисс, закрыв глаза на то, что вам не по душе.

Многие люди заводят ненужные знакомства и завязывают бесполезные отношения в начале своей карьеры. Это абсолютно естественно. Нет ничего плохого в совершении ошибок, особенно если вы молоды и неопытны. Но непростительно мириться с ситуацией, которая тормозит ваше продвижение вперед и мешает реализовать свой потенциал. Ваш выбор собственного окружения повлияет на то, кем вы станете в будущем.

САМЫЕ ВАЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Третья категория людей, чьи поддержка и помощь вам обязательно потребуются, это ваша семья и друзья. Бенджамин Дизраэли говорил: «Никакой успех в обществе не сможет компенсировать не сложившейся личной жизни».

Очень важно не пожалеть ни времени, ни сил, чтобы создать тепло и уют в семейной жизни, ибо когда она надежна и стабильна, когда вас окружают нежные, любящие сердца, вы будете чувствовать себя способным решительно на все.

Но если ваша семейная жизнь дает трещину, это сразу отрицательно скажется на ваших результатах. Домашние проблемы и неурядицы отвлекают ваше внимание и опустошают вас, высасывая энергию. Они могут поставить под угрозу вашу карьеру.

СОЗНАТЕЛЬНЫЕ КРАЙНОСТИ

Если вам необходимо работать не покладая рук, будьте уверены, что вам придется обсудить это с членами своей семьи. На протяжении всей трудовой жизни вам придется сознательно доходить до крайности. Вас ждет работа до поздней ночи и многие дни напряженного труда без перерыва и отпуска, когда возникнет необходимость завершить проект или извлечь максимум пользы из выгодной ситуации.

Обязательно обговаривайте и предупреждайте об этих крайностях членов семьи, чтобы они понимали, почему вы это делаете. Не забудьте компенсировать своим близким это напряженное время: возьмите отпуск и поезжайте отдохнуть все вместе. Сохраняйте гармонию в жизни

СТАНЬТЕ СПЕЦИАЛИСТОМ В ОБЛАСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Определившись с людьми и организациями, чья помощь вам может понадобиться для достижения цели, поставьте себе целью стать настоящим экспертом в сфере человеческих отношений. Относитесь к людям с добротой, сочувствием и пониманием. Вспомните золотое правило: «Относитесь к другим так, как вы хотите, чтобы они относились к вам».

Кроме этого, замечательный способ общаться с людьми дома и на работе так, как если бы все они были «покупателями на миллион долларов». Относитесь к каждому человеку так, словно он самая важная персона на земле, и для вас в этот момент нет никого важнее.

Эммет Фоке однажды заметил: «Если вам надо нагрубить, грубите незнакомцам, но со своей семьей ведите себя как с дорогими клиентами».

Ежедневно ищите любые способы облегчить груз других и помочь остальным справляться с работой. Таким образом, вы будете создавать огромный запас позитивного отношения к себе со стороны окружающих. И в будущем это воздается сторицей.

ОБЩАЙТЕСЬ С НУЖНЫМИ ЛЮДЬМИ

Составьте список наиболее важных для вас людей в плане бизнеса и делового общения. Составьте план как и чем можно помочь каждому из них.

Составьте список наиболее дорогих вам людей. Решите, какие отношения вам бы хотелось поддерживать с ними и что необходимо для этого сделать.

Определите компании и фирмы, работающие в той же сфере, что и вы, к которым вам было бы полезно присоединиться.

Сегодня же договоритесь о посещении их ближайшего семинара.

Составьте список самых известных людей вашего города или специалистов в вашей области и разработайте план личного знакомства с ними.

Ищите любую возможность расширить свои социальные и деловые связи. Посылайте людям письма, открытки, факсы и электронную почту. Старайтесь строить мосты при любом удобном случае.

Глава 13

СОСТАВЬТЕ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Основательность есть признак всех преуспевающих людей. Гениальность -это искусство непрерывного тяжелого труда... Все величайшие достижения отмечены пристальным вниманием даже к малейшим деталям.

Элберт Хаббард

Ваше умение ставить цели и составлять план их достижения есть необходимая для успеха основа. Никакое иное умение не окажется для вас столь же полезным для реализации собственного потенциала.

Все основные достижения на сегодняшний день представляют собой «многоэтапные задачи». Они состоят из последовательности шагов, которые нужно пройти Для получения некоего результата. Даже приготовление блюда по рецепту — тоже многоэтапная задача, ваше умение планировать и успешно справляться с такими задачами позволит вам работать на гораздо более мощных оборотах, чем обычные люди.

Задача планирования — помочь вам превратить вашу цель в четко оформленную, последовательную программу с жестко установленными сроками. К счастью, это умение приходит с практикой. Оно сделает вас одним из самых значительных и влиятельных людей в бизнесе. Чем больше практики, тем естественнее это умение.

СОСТАВЛЯЕМ ПЛАН

К счастью, в предыдущих главах вы уже определили все необходимые для достижения целей ингредиенты, осталось лишь их объединить.

Вы уже составили точный образ идеального будущего, конечного результата на основе внутренних ценностей. Вы знаете, чего хотите и для чего.

Вы записали свои цели, расставили приоритеты и определили главную цель своей жизни.

Вы выбрали критерии оценки и стандарты, чтобы отслеживать прогресс; установили сроки в качестве мишени, в которую вам надо попасть.

Вы знаете, какие знания и умения вам еще нужны для достижения поставленной цели.

Вы расставили свои умения в порядке приоритета и разработали план обучения необходимым знаниям для достижения желаемого.

Вы определили людей, группы и организации, чья помощь и сотрудничество вам могут рано или поздно понадобиться, а также необходимые шаги для завоевания их доверия и поддержки.

Все это время вы делали заметки, поэтому сейчас у вас есть все необходимое для составления плана действий. Теперь вы готовы свести все воедино.

ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ ОЧЕНЬ ВАЖЕН

Несколько лет назад «Инкорпорэйшн Мэгэзин» поместил статью об исследовании, в котором участвовали 50 недавно созданных компаний. Половина из них потратила несколько месяцев на разработку полных бизнес-планов, прежде чем выходить на

рынок и начинать работу. Вторая половина предпочла обойтись без подробных планов и ограничилась спонтанным реагированием на события по мере необходимости.

Через пару лет исследователи вновь вернулись к компаниям, чтобы определить уровень доходов и степень развития этих компаний. Результаты оказались весьма занятными. Компании, вышедшие на рынок с подробными и тщательно продуманными планами, преуспели гораздо лучше и получали значительно больше прибыли, чем те, кто сделал ставку на спонтанность.

Компании, ринувшиеся с места в карьер, чьи руководители были «слишком заняты», чтобы сесть и хорошо поработать над стратегическим планированием, практически все доживали свои последние дни. Многие уже давно обанкротились и прекратили свое существование.

«ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» ПЛАНИРОВАНИЯ

Любопытное открытие. Владельцам компаний и фирм задавали один и тот же вопрос: «Как часто в процессе ежедневной работы вы сверяетесь со своим планом?» Практически во всех случаях предприниматели и владельцы бизнесов не заглядывали в планы по несколько месяцев. Составив план, они убирали его в дальний ящик стола, и редко кто доставал до следующего года, когда вновь приходилось заниматься стратегическим планированием.

А важнейшее открытие было следующим: хотя к самому плану обращались редко, сам процесс продумывания и анализа главных элементов бизнеса являлся очень важным для успеха.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНО

Генерала Дуайта Д. Эйзенхауэра после высадки в Нормандии во время Второй мировой войны попросили подробно описать план, предшествовавший высадке. Он ответил так: «Сам план значения не имел, важен был процесс планирования».

На начальном этапе большое значение имеет проработка всех ключевых элементов бизнес-плана. Поэтому Алекс Маккензи, эксперт по тайм-менеджменту, говорил: «Действия без предварительного планирования — причина всякой неудачи».

Старая военная истина гласит: «Никакой план не выдерживает первой встречи с врагом». С первого же дня деловых действий ситуация будет меняться так быстро, что ваш план будет терять актуальность через несколько дней, если не несколько часов. Но ведь важен сам процесс планирования. Скотт МакНили из «Сан Микросистемз» утверждает: «В бизнесе вы каждые три недели спокойно можете выбрасывать в корзинку для бумаг свои предположения».

УСЛОВИЕ ВСЕХ ВЕЛИКИХ ДОСТИЖЕНИЙ

Все преуспевающие люди действуют по написанному плану Величайшим достижениям человечества, от великих пирамид и до масштабных промышленных акций современности, предшествовали подробные планы, тщательно разработанные и продуманные с начала до конца.

По сути, минута, потраченная на планирование, экономит 10 минут реальной работы. Каждая минута сэкономит вам время, силы и деньги для достижения желаемого результата. Поэтому и говорят: «Неудачный план — это планирование неудачи».

Первая причина неудач — действия без плана. Люди, утверждающие, что они слишком заняты, чтобы планировать, должны быть готовы к лишним ошибкам и густым тратам времени, денег и сил.

Говорят, любое новое бизнес-начинание — это попытка обогнать время. С первых же дней основатели компаний всеми силами пытаются найти способ заработать как можно больше денег, чтобы остаться в бизнесе. Если им удается обнаружить «модель дохода» и получать прибыль, превышающую затраты, такой бизнес выживает и считается успешным. Но если деньги заканчиваются до того, как возникает превышение доходов над расходами, компания, словно самолет при неудачном пикировании, терпит крушение и погибает.

ФОРМУЛА УСПЕХА

Предлагаю вам формулу «шесть П» для личного и профессионального успеха. Она звучит так: «Процесс предварительного планирования предопределяет продуктивный подход».

Семь преимуществ предварительного планирования:

Во-первых, *процесс планирования стимулирует вас продумывать мельчайшие вопросы, необходимые для безусловного достижения успеха.*

Во-вторых, *тщательное продумывание предстоящих действий позволяет эффективно их распланировать в целях экономии времени, денег и усилий.*

В-третьих, *хорошо продуманный и выверенный план помогает выявить всевозможные недочеты и упущения, которые впоследствии могут оказаться фатальными для вашего бизнеса. Задавайте себе вопросы типа* «А *что если...» Например: «Что самое худшее может произойти, если я выберу тот или иной способ действия?»*

СМОТРИТЕ НА ВЕЩИ РЕАЛЬНО

Часто в результате тщательного планирования и анализа мы понимаем, что нельзя достичь поставленной цели при имеющихся ресурсах или времени или при определенных обстоятельствах. Иногда лучшие сделки — те, о которых вы думали в последнюю очередь.

Несколько лет назад мне довелось работать с весьма состоятельным человеком. Он дал мне один бесценный совет: «Всегда легче заварить кашу, чем потом ее расхлебывать».

Думать о затратах времени и средств надо до, а не после.

НАЙДИТЕ СЛАБЫЕ МЕСТА

В-четвертых, предварительное планирование помогает заранее найти слабые места в плане и подстраховаться. Вы сможете обнаружить «роковую ошибку», которая могла бы остаться незамеченной и привести к гибели всей вашей затеи. Вот для этого и необходимо планирование.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ПЕРСПЕКТИВЫ

В-пятых, планирование выявляет сильные стороны и потенциальные перспективы, которыми вы можете воспользоваться. Зачастую вы можете не подозревать о своих сильных сторонах, открывающихся в данной ситуации, пока не проведете тщательное планирование.

СФОКУСИРУЙТЕ СВОЮ ЭНЕРГИЮ

В-шестых, планирование позволяет вам целенаправленно расходовать время, деньги и средства на одну-две основные цели, необходимые для успеха всего мероприятия. Без четкого фокуса вы начнете разбрасываться и тратить силы вхолостую с весьма незначительными результатами.

В-седьмых, планирование сэкономит вам массу часов, месяцев и даже лет бесплодных попыток, разочарований и убережет потери энергии.

ЖИЗНЕННО ВАЖНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Планирование — это дисциплина, умение, а также привычка и способность. А значит, вы можете ему обучиться и развить до высокого уровня посредством практики и многократного упражнения. Причем овладеть этим умением гораздо проще, чем вы

думаете.

ЗАПИШИТЕ ВСЕ ЗАДАНИЯ И ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

В самом простом представлении план — это перечень всех необходимых для достижения цели действий. Возьмите лист бумаги и запишите все, что, по-вашему, способствует приближению цели.

Когда вам приходит в голову что-то новое, тут же добавьте это в свой список. Постоянно обновляйте его, просматривайте и корректируйте. Этот список должен стать вашим проектным чертежом для строительства «дома мечты» — достижения идеального результата.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ

Следующий шаг — организация списка в логической последовательности и по приоритетам. Установите, какие задания или действия для вас важнее других. Под номером первым ставьте самое важное задание и далее до конца в порядке убывания.

Таким же образом определите последовательность необходимых действий. Иногда какое-то дело не может быть выполнено, пока не закончено предшествующее. Трудности с одним заданием могут также стать камнем преткновения всего процесса.

УТОЧНИТЕ СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР

Зачастую успех вашего плана во многом обусловлен достижением единственной цели: окончания строительства нового офиса, магазина или фабрики, а может быть, презентации нового товара или услуги, а еще достижения определенного объема продаж к конкретному сроку приема на работу нового человека на ключевую должность. Процесс планирования помогает вам определить существенные элементы плана и сосредоточить внимание на жизненно важных заданиях и действиях.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К НЕУДАЧАМ

Ни один план поначалу не совершенен. Первые по пытки достичь желаемого всегда заканчиваются провалом. Этого следует ожидать. Способность спокойно относиться к неудачам и вносить в план нужные коррективы крайне важна для вашего успеха. Постоянно спрашивайте себя: «Что сработает, и что не сработает?» Уделяйте больше внимания тому, что правильно, а не кто прав.

Помните старое высказывание: «Начните с белого листа!» Всякий раз, когда ваш план не сработает, вздохните глубоко, успокойтесь и переделайте план.

Когда у вас возникает проблема, сконцентрируйтесь на решении. Сложности — это часть рабочего процесса, поэтому научитесь реагировать на них эффективно и конструктивно. Если вы не укладываетесь в сроки, задайте себе вопросы: «В чем проблема? В чем еще проблема? Каково решение? Как еще можно решить эту проблему? Что можно сделать сейчас? Каков следующий шаг?»

Кажется, что как только вы делаете первый шаг на пути к цели, вы тут же наталкиваетесь на препятствия, временные трудности, помехи и препоны. Это нормально. Для работы над чем-то новым требуются немалые усилия, но это та цена, которую вам придется заплатить за достижение ваших целей.

ДУМАЙТЕ НА БУМАГЕ

Всегда думайте на бумаге. Постоянно составляйте план всех своих действий и регулярно улучшайте план, пока он не примет совершенный вид.

Помните: планирование — это умение, и ему можно обучиться. Ваша способность думать, планировать, анализировать и инициировать активную деятельность в конце концов приведет вас туда, куда вы стремитесь — в «десятку» лучших. Но на это нужно время.

«Думать на бумаге» можно так: оформите план проекта для достижения многозадачных целей в виде таблицы. При этом вы создаете визуальное представление своей цели и тех шагов, которые вас к ней приведут. Это откроет вам глаза на сильные и слабые стороны проекта.

ПРОЕКТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

При таком планировании вы пишите дни, недели и месяцы, которые могут потребоваться на завершение проекта, в шапке таблицы. Например, в годовом плане вы записываете названия двенадцати месяцев, начиная с текущего. Это временная строка проекта.

В левую вертикальную колонку в нужной последовательности впишите задания, необходимые для завершения проекта. Каким будет ваш первый шаг? Второй? И так далее.

Внизу правой колонки запишите конечную цель, идеальный результат. Чем яснее вы представляете, к чему стремитесь, тем проще вам будет этого достигнуть.

Горизонтальные графы вы можете использовать для указания необходимого количества времени на то или иное задание. Некоторые из них можно выполнять одновременно, другие — лить последовательно. Одни задания имеют высокую степень приоритетности, другие, наоборот, низкую. Но при помощи таблицы планирования проекта вы сможете наглядно представить свою конечную цель — со всей ясностью и детализацией.

СОБЕРИТЕ СВОЮ КОМАНДУ

Каждый, отвечающий за выполнение части некоего плана, вовлечен в процесс планирования. Довольно распространенная ошибка — предполагать, будто отдельное задание можно выполнить легко и быстро. И вдруг шок — оказывается, что дело, выглядевшее таким простым и легким, занимает пару месяцев. Сжатые сроки могут заставить вас полностью пересмотреть составленный план.

Один из моих менеджеров решил разослать всем нашим клиентам информационную листовку по поводу нового направления в нашем бизнесе. Он вызвал дизайнера и сообщил, что листовка нужна ему к концу недели.

Каким же было его изумление, когда он узнал, что на профессиональную разработку, дизайн и изготовление листовки вместе с печатью и рассылкой уйдет шесть—восемь недель, и это обойдется в 2 000 долларов. Идея отпала сама собой.

Начиная процесс планирования, вы должны сосредоточиться на четком определении каждого этапа и необходимого для него времени. Это время оптимизма и реализма при составлении плана и достижении целей. На каждом этапе планирования будьте предельно честны с собой, не полагаясь на удачу или случай и не надеясь, что законы природы станет попраны ради вашей выгоды.

ОПРЕДЕЛИТЕ ВОЗМОЖНЫЕ ПОМЕХИ

Существует проблема, которую следует решить прежде всего. Самая предварительная главная цель, серьезный фактор, требующий пристального внимания.

Например, многие компании вступают на рынок, расписав все до малейших деталей, кроме процесса профессиональной продажи, приносящего прибыли. Компания продумала стратегическое планирование, аренду офисов, покупку мебели, компьютеров и промышленного оборудования, наняла штат сотрудников, завела бухгалтерские книги и начала проводить рекламные акции. Но процесс продажи подкачал: он не был продуман, и через несколько месяцев или даже недель компания оказалась на мели. В большой степени это то, что превращает маленький камешек преткновения в мощную бомбу, оставляющую позади себя руины.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Определите промежуточные результаты, которые вам необходимо достичь на каждом этапе пути. Можете ли вы распределить их по приоритетности и выполнить точно в срок? Каков ваш план на случай неполадок или форс-мажорных обстоятельств? Есть ли у вас запасной план? Что будете делать, если окажется, что для выполнения задания требуется гораздо больше средств и времени? Вам Должна быть знакома фраза: «Великая жизнь, как и великий корабль, не должна зависеть от одной надежды, как от одной мачты».

ПЛАНИРОВАНИЕ — КЛЮЧ К УСПЕХУ

Сам факт планирования повышает качество всего процесса Достижения цели. Чем тщательнее и детальнее разработан вами предварительный план на старте, тем успешнее и ярче ваш финиш. Чем качественнее ваше планирование, тем больше идей и возможностей вы можете воплотить.

Умение точно определить свое желание, записать его, составить план и работать в согласии с ним — это ключ к личностному росту, эффективности и высокому темпу прогресса. Все эти умение — вполне реально освоить и усовершенствовать. В самые короткие сроки вы сможете изменить жизнь и бизнес, удвоить доход и объемы продаж, реализовать свои мечты и природный потенциал.

СОСТАВЬТЕ ПЛАН

Составьте перечень всех действий, ведущих к вашей цели, и постарайтесь ничего не упустить.

Распишите все его пункты по приоритетам: от самого важ-ного задания до самого наименее значимого.

Организуйте список в логической последовательности. Что нужно выполнить в первую очередь, а что во вторую?

Подсчитайте, сколько времени и денег потребуется для завершения задания. Располагаете ли вы всем необходимым?

Творчески перерабатывайте свой план, особенно когда получаете новую информацию или когда дела идут не так, как вы ожидали. Будьте настроены на возможность корректив.

Глава 14

НАУЧИТЕСЬ РАСПОРЯЖАТЬСЯ СВОИМ

ВРЕМЕНЕМ

Время просачивается сквозь пальцы, как песок, его не вернешь. Тех, кто мудро распоряжается своим временем, ждет богатая, насыщенная и яркая жизнь.

Робин Шимл

Чтобы достичь всех целей, вам необходимо научиться контролировать свое время. Психологи соглашаются в том, что «чувство контроля» является ключом к счастью, уверенности, силе и благополучию. А ощущение контроля появляется, лишь когда вы умеете распоряжаться временем.

Умению распоряжаться своим временем можно научиться. Неважно, сколь неорганизованным вы были в прошлом, как долго откладывали важные дела, — вы Можете измениться в любой момент. В ваших силах стать одним из самых эффективных, квалифицированных и продуктивных работников, поучившись у других, как от хаоса они перешли к честности, а от расхлябанности — к собранности. Благодаря практике и упражнению, вы вскоре станете самым целеустремленным специалистом.

ВЫБОР И РЕШЕНИЕ

Если лицевая сторона монеты успеха — умение ставить четкие цели, то реверс — умение организовать себя и дисциплинированно работать над наиболее важными заданиями. До этого момента ваша жизнь определялась комбинацией выбора и

решений. Чтобы изменить или улучшить жизнь, вам надо сделать новый выбор и принять новые решения, более соответствующие вашей личности и вашим желаниям.

Прежде всего следует разобраться с целями, затем распределить их по степени приоритета и значимости. Вы должны абсолютно четко представлять себе, что для вас самое важное на данном этапе.

На какое-то время вашей целью может стать бизнес, финансы или карьера, затем — семья или человеческие отношения, в ином случае здоровье или физическая форма. При этом вы должны быть, как снайпер, нацеливающийся на мишень с одним лишь патроном в запасе, а не как пулеметчик, палящий без разбора во все подряд.

ТО, ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ

Однажды студент спросил философа метафизика Петра Успенского: «Как я узнаю, что мне нужно делать?» Успенский ответил: «Если вы назовете мне свою цель, я смогу определить необходимое для вас действие». Это очень важная мысль. Единственный способ понять, что для вас истинно или ложно, важно или несущественно, — это определить свою цель на данный момент. Прямо сейчас разделите свои действия на действия А и действия Б.

Действия А — это действия, благодаря которым вы приближаетесь к цели быстрее и прямым путем. Действия Б — те, что не приблизят вас к желанному результату.

В интервью института Гэллапа, проводимых для определения основных причин жизненного успеха, не однажды упоминалось слово «интеллект». Но когда исследователи просили уточнить понятие, то получали весьма интересные ответы. Интеллект определялся не как IQ или оценки в школе, а скорее как способ действий. Иными словами, если вы разумно себя ведете, то вы — умный человек. Если же вы поступаете неразумно, то умным вас не назовешь независимо от школьных оценок или ученых степеней.

Что же тогда разумный способ действий? Разумный способ действий — это ваше поведение, соответствующее поставленной цели. Всякий раз, когда вы делаете нечто, приближающее вас к желанной цели, вы поступаете разумно. С другой стороны, неразумный способ действий — это совершение поступков, тормозящих ваше продвижение вперед или, что еще хуже, отдаляющих вас от цели.

Говоря без обиняков, глупо делать то, что не способствует достижению желаемых результатов. Мир полон людей, каждый день совершающих глупые поступки и даже не подозревающих, что этим они сами себе вредят.

ПОСТАНОВКА ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕЛЕЙ

Управление временем начинается с ясности. Выберите время, чтобы спокойно сесть с листом бумаги и решить для себя, к чему вы стремитесь в каждой жизненной сфере. Определитесь с долгосрочными целями финансового успеха, семейного благополучия

и отличного здоровья. Как только вы четко увидите, куда идти, распланируйте свое время так, чтобы не пропало ни одной минуты и секунды зря.

начните со списка

Основной инструмент управления временем — это список, организованный по приоритетам и используемый как средство самоорганизации. Дело в том, что управлять своим временем вы не можете, — вы можете управлять собой. Поэтому управление временем требует самодисциплины, самоконтроля и самообладания, распределение времени требует от вас оптимальных решений, необходимых для повышения качества жизни и деятельности.

Свою жизнь вы должны планировать при помощи списков долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных целей и программ. Распланируйте вперед каждый месяц с учетом того, что вы хотите реализовать за этот период. Составьте список всех этапов сложной задачи, которую вам необходимо решить, а затем организуйте этот список по приоритетности и последовательности выполнения.

ПЛАНИРУЙТЕ ЗАРАНЕЕ

Сегодня же начните планировать заранее каждую неделю, желательно начиная с воскресенья. Вечером всегда планируйте дела на следующий день. При этом ваше подсознание всю ночь обрабатывает этот список. Вы просыпаетесь утром — *а в* голове у вас полно идей и мыслей, которые помогут вам претворить в жизнь пункты списка. Оформляя письменно свои планы, вы приводите в действие закон притяжения: к вам начнут привлекаться люди, ресурсы и возможности, необходимые для достижения целей.

При правильном распределении времени вам следует научиться отделять «срочное» от «важного». Срочные задания те, что внезапно обрушиваются на вас. Это вещи, не терпящие отлагательства. Большинство людей тратят большую часть жизни, пытаясь справиться со срочными делами — телефонными звонками, неожиданными посетителями, непредвиденными происшествиями или требованиями босса и клиентов. С другой стороны, важные задания могут принести серьезную пользу вашему будущему. К ним относятся планирование, организация, обучение, изучение клиентов и расстановка приоритетов перед началом работы.

Существуют дела срочные, но не важные, например телефонный звонок или беседы с приятелем, жаждущим поделиться последними новостями. Поскольку эти дела возникают в течение рабочего дня, их очень легко спутать с работой. Разница же между ними в том, что срочные дела не приносят никаких результатов. Неважно, сколько срочных, но несущественных заданий вы успеваете выполнить за день, ведь никакой пользы ни себе, ни компании вы не приносите.

Четвертая категория заданий — те, что не являются ни срочными, ни важными, как, например, чтение на работе газет или большой обеденный перерыв. Подобные вещи, несомненно, пагубно сказываются на вашей карьере, поскольку занимают слишком

много времени, — его стоило бы использовать для получения результатов, за которые вам платят и от которых зависит ваше будущее.

ПОДУМАЙТЕ О ПОСЛЕДСТВИЯХ

Самое главное слово при определении важности конкретного задания или поступка — это слово «последствия». Полезное и важное задание имеет серьезные последствия для успешного или неуспешного завершения. Чем серьезнее последствия, тем более важно задание.

Задание, не влекущее за собой фактически никакого результата, по определению, несущественно. Поэтому при самоорганизации ваша задача — сфокусироваться на тех вещах, которые могут иметь серьезные последствия для вашей работы и для жизни в целом.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПРИНЦИПОМ «80:20»

После окончания составления списка заданий на следующий день пройдитесь по нему снова, пользуясь принципом «80:20».

Данный принцип гласит, что 20% всего делаемого вами обусловливает 80% ценности всей вашей деятельности. Если по плану вам предстоит десять дел, значит два из них — более значимы, чем остальные восемь, поскольку будут иметь более значительные следствия.

Иногда этот принцип может трансформироваться как «90:10», то есть лишь одно задание из списка будет значимее всех остальных девяти вместе взятых. К сожалению, это задание оказывается обычно именно тем, которое вы откладываете дольше всего.

УЧИТЕСЬ ТВОРЧЕСКОЙ ОТСРОЧКЕ

Как только вы определили самые полезные 20% заданий, попробуйте подойти к остальным с позиции «творческой отсрочки». Поскольку вы не в состоянии заниматься всеми делами одновременно, некоторые из них вам придется отложить. Единственный вопрос: «Какие дела можно отложить?»

Ответ прост: отложите именно те 80% дел, которые приносят меньше всего пользы вашей работе, и сосредоточьтесь на одном-двух заданиях, которые имеют действительно большое значение. Обратите все внимание на те задания, последствия которых окажут существенное влияние на общий итог.

Еще один способ расстановки приоритетов называется «метод АБВГД». Суть данного метода такова: перед каждым заданием вы ставите одну букву — А, Б, В, Г или Д. Выполнение этого упражнения, равно как и анализ предстоящих дел, невероятно повысит вашу эффективность и производительность.

Задания категории А — крайне важные. Последствия их могут сказаться на успешном завершении всей работы. Эти задания вы всегда должны выполнять в первую очередь.

Если таких заданий несколько, распределите их по приоритетам: А-1, А-2, А-3 и так далее. Закончив это упражнение, определите задание А-1 и сосредоточьте все силы на успешном выполнении именно его.

Задания Б — то, что вам необходимо сделать. Завершение или незавершение их скажется на последствиях не так сильно. Например, звонок яругу, обед с коллегами по работе, проверка электронной почты относятся к заданиям Б. Их выполнение или невыполнение могут причинить некоторые неудобства, но последствия для вашей жизни незначительны.

Задача В — дело, которое было бы приятно сделать, но и только. Выпить еще чашечку кофе, поболтать с коллегой, полистать свежую газету или сходить в магазин — все это примеры из категории В. Они никак не скажутся ни на вашей карьере, ни на жизни в целом.

Общее правило таково: никогда не выполняйте задач Б раньше дел А. Никогда не принимайтесь за дела В до окончания заданий Б. В течение всего дня фокусируйте внимание на заданиях категории А.

ЗАКОН ИСКЛЮЧЕННОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ

Вы всегда вольны в собственном выборе. Вся наша жизнь состоит из ежеминутного выбора того, что делать, и, одновременно, чего не делать. Закон исключенной альтернативы гласит: «Выполнение одного задания означает невыполнение другого».

Всякий раз, принимаясь за новую работу, вы сознательно или подсознательно решаете не заниматься в это время никаким другим делом. Умение выбрать, что следует сделать в первую очередь, что во вторую, а что вообще не делать, во многом обусловливает всю вашу жизнь.

ВЫБИРАЙТЕ САМЫЕ ПОЛЕЗНЫЕ ЗАДАНИЯ

Преуспевающие, высокооплачиваемые люди обычно не более образованны или опытны, чем небогатые неудачники. Основное различие между ними в том, что преуспевающие люди всегда стараются работать лишь над полезными заданиями, а неудачники предпочитают убивать время на бесполезные вещи. Выбор за вами — вам выбирать, чему уделить больше внимания, а чему меньше. В конечном счете ваш выбор определяет все происходящее с вами.

ЦЕЛИКОМ СОСРЕДОТОЧИВАЙТЕСЬ НА ОДНОМ ДЕЛЕ

Каждое задание требует полной сосредоточенности, одного из самых мощных приемов самоорганизации и распределения времени из всех существующих. Он заключается в следующем: выбрав задание А-1, начинайте работать над ним и

продолжайте до его окончательного завершения. Обяжите себя не отвлекаться *и.* не бросать его.

Если вам захочется отвлечься или сделать перерыв, или отложить его на потом, подгоняйте себя словами: «За работу! За работу! За работу!», вызывайте второе дыхание и доводите работу до конца.

Томас Эдисон как-то писал: «Мой успех во многом зависит от моей способности работать над одним заданием без перерыва». Советую использовать этот принцип и в вашей жизни.

Обозначайте рабочие периоды

Планируя свой день, выделяйте 30-. 60-, 90-минутные рабочие периоды, во время которых вы сможете работать без перерыва над самыми важными заданиями. Такие периоды имеют колоссальное значение для окончания одного большого серьезного дела. Вставайте пораньше и работайте, не отвлекаясь. Иногда находить время для рабочих периодов можно по вечерам и в выходные Любая ответственная работа, влекущая серьезные последствия, требует времени и сосредоточенного, упорного труда.

По словам Эрла Найтингейла, «любому великому человеческому достижению предшествовали долгие годы упорных усилий».

ДЕРЖИТЕ РУКУ НА ПУЛЬСЕ

Ежедневно с утра и в течение всего рабочего дня задавайте себе пять вопросов, повторяя снова и снова, без конца.

Первый вопрос: «Почему меня взяли на работу?» Для выполнения каких именно обязанностей вас наняли? Если бы ваш босс спросил вас: «За что мы платим вам деньги», что вы ему ответили бы? Дело в том, что вас наняли для достижения определенных результатов, имеющих экономическую ценность для вашей организации. И помните: 20% всей вашей деятельности обусловливает 80% вашей значимости как работника. Вы должны предельно четко представлять, зачем вас наняли, и каких результатов ожидает от вас руководство, а затем сосредоточить все время и внимание на тех задачах, которые по-настоящему важны для бизнеса.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ЭФФЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЯХ

Второй вопрос, который вам следует задавать себе ежедневно, звучит так: «Какие из моих функций наиболее важны?» К ним относятся обязанности, где наиболее полно раскрываются ваши таланты, лучшие качества, умения и опыт, важные для работы, компании и вашей карьеры. Что это за функции?

Если вы не совсем уверены в ответах, спросите босса, что он думает по этому поводу. Выслушав его соображения, посвятите себя работе именно над этими ключевыми заданиями.

Работайте в ключевых сферах

Третий вопрос: «Каковы мои ключевые сферы?» Как уже упоминалось ранее, ключевыми являются те задания, которые обязательно должны быть выполнены и выполнены превосходно. Эти сферы во многом обусловливают успех или провал.

Советую четко определить каждую из них и сосредоточить свое внимание не только на качественном их выполнении, но и на самосовершенствовании во всех ключевых областях. Помните: ваша самая слабая сторона определяет уровень реализации остальных умений. Не позволяйте своим недостаткам и непрофессионализму тормозить вас, особенно при наличии у вас всех возможностей для совершенствования.

ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ

Четвертый вопрос звучит так: «Что я и только я могу делать настолько хорошо, чтобы это отразилось на деятельности всей компании?»

Это один из ключевых вопросов для ориентации и проверки вашего маршрута. Что только вы сможете сделать, чтобы это повлияло на вашу будущую карьеру? И опять же, если вы не уверены в ответе, спросите начальника. Возможно, он не задумывался над этим, пока вы его не спросили. Но как только вы придете к взаимному согласию по поводу того, какие ваши обязанности принесут наибольшую пользу, сосредоточьте все усилия и энергию на быстрой и качественной их реализации. Это может полностью изменить ход вашей карьеры.

ВАЖНЕЙШИЙ ВОПРОС

Пятый вопрос и, вероятно, важнейший при распределении времени: «Как я могу наиболее эффективно распорядиться своим временем?» Ответить вам помогут все приемы и методы постановки целей и персонального планирования. Как же вы можете наиболее эффективно использовать свое время?

Привыкнув регулярно задавать этот вопрос и отвечать на него, зная наверняка, что все ваши действия и есть ответ, вы начнете добиваться в три-четыре раза больше окружающих. Ваша производительность будет расти с каждым днем. Вы сможете справляться с большим объемом работы и поражать всех своими потрясающими результатами. Учитесь эффективно распределять свое время, и успех вам гарантирован.

ОРИЕНТИРУЙТЕСЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Итак, ключ к высокой производительности заключается в следующем: посвятите себя совершенствованию в тех вещах, которые приносят большую часть результатов. Одновременно учитесь передавать свои обязанности другим и откладывать те дела, которые не приносят особой пользы и не дают никаких результатов.

Как сказал Гете, «Все имеющее значение не должно зависеть от того, что значения не имеет». Вероятно, самое лучшее слово для правильного распределения времени — это слово «нет». Просто говорите «нет» каждый раз, когда на вас сваливаются ненужные и отнимающие слишком много драгоценного времени дела.

КАК НАУЧИТЬСЯ РАСПРЕДЕЛЯТЬ ВРЕМЯ?

Распределять время не сложно, главное — практика. Правило успеха гласит: «Усваивайте хорошие привычки, и пусть они вами руководят».

С помощью ежедневной практики вы можете добиться поразительных успехов и стать настоящим специалистом по части распределения времени. Ежедневно составляйте список предстоящих дел, организуйте его по приоритетности, отделяя важные дела от главных по принципу: «80:20» или «методу АБВГД». Начинайте работу с самого важного задания и не отвлекайтесь на посторонние дела, пока оно не будет полностью завершено.

Завершая важную работу, вы обычно испытываете невероятный подъем, прилив энергии и эйфории. Вы чувствуете себя сильнее и увереннее. Вы по-настоящему счастливы и знаете, что контролируете свою жизнь. Вы на верху блаженства, потому что достигли вершины своей профессии. Теперь вам хочется немедленно приступить к следующему не менее важному заданию... Начав поддаваться соблазну все бросить, отвлечься или отложить на завтра, подгоняйте себя словами «Делай сейчас! Делай сейчас! Делай сейчас!» Приучите себя работать в интенсивном режиме, не расслабляясь. Если уж начали, доводите дело до конца и работайте быстро. И никогда не забрасывайте важные задания на полпути. Подобные приемы распределения времени являются ; главными ключами к высококлассному исполнению.

НАУЧИТЕСЬ РАСПОРЯЖАТЬСЯ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ

1. Составьте перечень всего, что вы хотели бы делать или уметь в будущем. Проанализируйте список и выберите пункты, последствия которых могут существенно изменить вашу жизнь.

Накануне следующего дня вечером составьте список всех предстоящих дел. Пока вы спите, пусть ваше подсознание поработает над этим списком.

Организуйте список по приоритетности по принципу: «80:20» и «методу АБВГД». Перед началом работы отделите срочное от несрочного, важное от несущественного.

Выберите наиболее важное для вас задание с самыми значительными последствиями.

Начав работу над этим заданием, ни в коем случае не останавливайтесь, пока оно не будет полностью реализовано.

Глава 15

ЕЖЕДНЕВНО ПЕРЕСМАТРИВАЙТЕ

СВОИ ЦЕЛИ

Чтобы мы чего-то достигли, наши желания должны быть как следует усвоены подсознанием, — это закон психологии.

Орисон Свитт Марден

Иногда я спрашиваю свою аудиторию: «Сколько из сидящих здесь хотели бы удвоить свой доход?» Неудивительно, что все до одного поднимают руки. Тогда я сообщаю: «Что ж, у меня хорошие новости. Любой из присутствующих в состоянии удвоить свой доход, если... проживет достаточно долго!»

Предположим, ваш доход возрастает на 3—4% ежегодно, тогда, при условии, что уровень жизни также будет расти, вы сможете удвоить свой доход через двадцать лет. Но ждать нужно так долго!

Итак, главный вопрос не в возможности удвоения дохода, а в *том, как быстро это можно сделать.*

КАК ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ В ДВА РАЗА БЫСТРЕЕ

Существует много различных приемов, призванных помочь вам быстрее достичь финансовых и личных целей. В этой главе я хотел бы поделиться с вами особым приемом, который обогатил больше людей, чем любой иной метод. Прием этот прост, надежен, эффективен и быстр — главное, пользоваться им.

Ранее я не раз уже говорил: «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени». Это величайшая истина, лежащая в основе любой религии, философии, психологии и, конечно, успеха. Джон Бойл, у которого я многому научился, однажды заметил: «Вы можете получить все, что долго хранит ваш разум». Это и есть ключ.

ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ПРОТИВ ПОЗИТИВНОГО ЗНАНИЯ

Сегодня многие с жаром обсуждают возможность «позитивного мышления». Оно, несомненно, имеет большое значение, но его недостаточно. Пущенное на самотек, оно быстро превращается в позитивные мечтания и позитивные надежды. Вместо того

чтобы питать вдохновение и стремления, позитивное мышление оказаться лишь радостным отношением к жизни и всему происходящему в ней положительному или отрицательному.

Чтобы принести реальную пользу, позитивное мышление должно трансформироваться в позитивное знание. Вы должны верить всем своим существом в успех каждого своего начинания. В вас не должно закрасться ни тени сомнения. Будьте тверды, целеустремленны, решительны и убеждены в конечном успехе так, чтобы никакая сила на свете не смогла вас остановить.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ПОДСОЗНАНИЯ

Все, что вы делаете для запрограммирована в подсознании стойкого убеждения в успехе, окажет вам бесценную помощь для быстрого достижения желаемых целей. Метод, которым я хочу с вами поделиться, значительно ускорит ваше продвижение к успеху.

Один из наиболее мощных психических законов гласит: «Все, во что вы верите в глубине души, проявляется вовне». Укоренившееся в вашем подсознании рано или поздно проявится снаружи. Поэтому вашей задачей должно стать такое глубокое отпечатывание желанных целей в подсознании, чтобы они «пустили корни» и начали самостоятельную жизнь. Мой метод поможет вам в этом.

СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ ПРОТИВ ХАОТИЧЕСКОЙ

Много лет я работал над своими целями, записывая их пару в год и возвращаясь к ним при всяком удобном случае. Однако даже этого оказалось достаточно, чтобы полностью изменить мою жизнь. В январе я часто составлял план на год вперед, а в декабре я сверялся со списком и обнаруживал, что большая часть моих целей достигнута, в том числе и казавшиеся ранее мне невероятными и недостижимыми.

Потом я вывел для себя потрясающую закономерность, перевернувшую мою жизнь. Я осознал, что если так эффективно записывать цели раз в год, то насколько же эффективнее записывать их почаще.

Некоторые авторы предлагают записывать и пересматривать цели раз в месяц, другие — раз в неделю. На собственном опыте я прочувствовал эффект от записи целей каждый день.

ЗАПИСЫВАЙТЕ ЦЕЛИ ЕЖЕДНЕВНО

Вот как выглядит данная техника. Купите блокнот на пружинке, который всегда должен быть с вами. Ежедневно открывайте блокнот и записывайте 10—15 важнейших целей безотносительно к предыдущему списку. Не пропускайте ни дня. Со временем с вами начнут происходить удивительные вещи.

В первый день после записи целей какое-то время вам придется посвятить их обдумыванию и анализу. Большинство людей ни разу за всю жизнь не удосужились это сделать.

На второй день вы записываете цели, — как вы помните, независимо от предыдущего списка. Вам будет уже значительно проще. Однако заметьте, как изменятся и сам список, и приоритетность указанных целей. Иногда цель, помеченная в одном списке, не появится в другом. Может случиться, что она вообще больше не появится, и вы про нее больше не вспомните. Или же она всплывет позже, в более подходящее время.

Если вы будете регулярно записывать свои цели, то с каждым разом ваши определения приобретут все большую четкость и конкретность. В итоге вы обнаружите, что каждый день пользуетесь одними и теми же фразами и словами. Система приоритетов изменится по мере изменения вашей жизни. Примерно через месяц вы будете ежедневно записывать и перезаписывать одни и те же задачи.

ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

И как раз в это время начнут происходить замечательные вещи, ваша жизнь как будто начнется заново. Вы будете чувствовать себя пассажиром самолета, набирающего скорость на взлете. Жизнь наполнится новым смыслом, а работа станет приносить удовольствие. Вы будете просто «фонтанировать» новыми идеями и проектами, начнете привлекать людей и средства, которые помогут вам достичь поставленных целей. Вы будете делать успехи с такой невероятной скоростью, что иногда она даже будет казаться немного пугающей. Все вокруг вас начнет меняться к лучшему.

Я выступал в 23 странах перед аудиторией в общей сложности 2 000 000 человек. Я рассказывал об упражнении «10 целей» сотням тысяч участников семинаров. Это упражнение было чуть-чуть проще, чем предлагаемое вам сейчас.

Итак, я прошу аудиторию составить список 10 целей, которых они бы хотели достичь в текущем году. Затем прошу убрать его, а через двенадцать месяцев вернуться к нему снова. Когда через год они вновь берут список в руки, то просто не верят своим глазам. Практически во всех случаях восемь из десяти задач оказываются реализованными, иногда самым удивительным образом

Я давал данное упражнение на семинарах по всему миру, рас людьми самых различных культур и национальностей. И всегда при следующем приезде в эти города и страны люди выстраивались ко мне в очередь, и все как один рассказывали историю о том, как чудесно изменилась их жизнь, после того как год или два назад они записали 10 своих самых сокровенных желаний.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДА НА ДЕЛЕ

При помощи упражнения, описанного в данной главе, вы станете получать результаты гораздо быстрее, чем те, кто работает над целями лишь раз в год. Записывая цели, вы сможете увеличить свой доход в 2, 3, 5 или даже 10 раз.

Чтобы извлечь из этого упражнения максимум пользы, необходимо следовать особым правилам. Прежде всего, воспользуйтесь принципом «трех свойств»: ваши цели должны быть положительными, личными и относиться к настоящему времени.

АКТИВИЗИРУЙТЕ ПОДСОЗНАНИЕ

Подсознание активизируется лишь при помощи утвердительных предложений в настоящем времени. Поэтому свои цели формулируйте так, будто вы их уже достигли. Вместо «Я заработаю 50 000 долларов в течение года» говорите «Я зарабатываю 50 000 долларов в год».

Ваши цели должны быть сформулированы позитивно. Не говорите «Я брошу курить» или «Я сброшу лишний вес», скажите вместо этого: «Я не курю», «Я вешу столько-то килограммов». Ваше утверждение должно звучать положительно, потому что подсознание не воспринимает команды в отрицательной форме. Оно воспринимает только положительные утверждения в настоящем времени.

Утверждения должны быть личными. С этого момента и до конца жизни каждую формулировку начинайте с местоимения «Я», за которым следует нужный глагол. Вы единственный человек во вселенной, кто может использовать местоимение «я» по отношению к самому себе. Когда ваше подсознание получает команду, начинающуюся с «я», это напоминает процесс получения заказа в филиал от головного офиса. И «сотрудники» выходят на работу, чтобы реализовать полученную задачу.

Например, не стоит говорить: «Моя цель — заработать 50 000 Долларов». Вместо этого скажите: «Я зарабатываю 50 000 долларов в год». Каждую формулировку начинайте со слов: «Я зарабатываю, я вешу, я добиваюсь, я побеждаю, я вожу такую-то машину, я живу в таком-то доме, я покоряю такую-то вершину» и так далее.

НЕ ЗАБУДЬТЕ О РАЗУМНЫХ СРОКАХ

Чтобы ежедневные цели не утратили силу и эффективность, укажите рядом с целью дату ее реализации.

К примеру, вы можете записать так: «К 31 декабря (... года) я зарабатываю по меньшей мере 5 000 долларов в месяц».

Как мы уже обсуждали в предыдущих главах, наш интеллект любит четкие сроки и легко поддается принуждению». Даже если вы еще не знаете, как достичь той или иной цели, все равно поставьте конкретные сроки. Помните, что вы всегда можете изменить временной лимит получением новой информации. Но сроки должны быть обязательно, как и восклицательный знак после каждой формулировки цели.

КАК СИЛЬНО ВЫ ЭТОГО ХОТИТЕ?

Упражнение «10 целей» — это своего рода тест. Суть теста — выявить, насколько сильно вы хотите достигнуть своих целей. Ведь бывает и так: вы формулируете цель однажды и больше о ней не вспоминаете. Это означает, что вы не особенно заинтересованы в ее достижении или вообще не верите в такую возможность.

Однако чем чаще вы пишете и проверяете свои цели в течение дня, тем яснее вы будете представлять свои истинные желания и устремления, тем увереннее вы будете в своих возможностях.

«ПРОЦЕСС ПОШЕЛ»

Начиная записывать цели, вы порой еще не знаете, как их достичь. Но это не суть важно. Имеет значение лишь то, что вы записываете и сверяетесь с целями каждый день, что вы верите в себя. Ведь записывая их, вы все глубже и глубже запечатлеваете их в своем подсознании и на определенном этапе начинаете безоговорочно верить в возможность реализации такой задачи.

Едва подсознание получает ваши цели как команды от сознания, оно начинает соразмерять с ними все ваши слова и поступки, а также привлекать к вам нужных людей и удачные обстоятельства.

ВАШ «КОМПЬЮТЕР» РАБОТАЕТ КРУГЛОСУТОЧНО

Наше подсознание функционирует как огромный компьютер, который никогда не выключается. Даже если вы ничего не будете делать, Цели начнут материализовываться сами по себе, иногда самым фантастическим образом.

Несколько лет назад я встретился с одним бизнесменом из Лос-Анджелеса, бредившим совершенно невероятной идеей: он хотел собрать много миллионов долларов на строительство парка развлечений на Гавайях, который состоял бы из ресторанов, выставок и шоу разных стран мира. Этот человек был твердо убежден в реальности данного проекта и в том, что он сможет заручиться поддержкой и помощью этих стран после привлечения им необходимого начального капитала для запуска проекта.

По молодости и неопытности я намекнул бизнесмену, что его идея — утопия чистой воды. Сложность и дороговизна такого колоссального мероприятия для человека с ограниченными средствами делали затею пустой тратой времени. Я вежливо поблагодарил его за предложение поучаствовать в проекте и деликатно ретировался.

Разговор происходил в 60-х годах. Позже я узнал, что корпорация Уолта Диснея взяла этот проект под свою эгиду, назвав его «Экспериментальный прототип общества будущего» (EpcotCenter), и начала строительство рядом с Диснейлендом в Орландо, в штате Флорида. Парк развлечений теперь ежегодно приносит прибыль в сотни миллионов долларов, став одним из самых популярных туристических центров в мире.

ПРИВЕДИТЕ В ДЕЙСТВИЕ ВСЕ СИЛЫ ВСЕЛЕННОЙ

Вот в этом-то все и дело. В то время я был молод и не знал, что, оформляя свою цель в письменном виде, независимо от того, насколько она невероятна или колоссальна, вы приводите в действие определенные силы, действующие во вселенной. Они-то и делают невозможное возможным. Подробнее я расскажу об этом в главе «Суперсознание».

Записывая цель, вы иногда скептически относитесь к возможности ее реализации и сомневаетесь в ее реальности. То есть идея живет в вашем сознании, но вы не прониклись ею, не верите в нее всем сердцем. Это вполне понятно, но пусть вас это не останавливает.

ПРОСТО СДЕЛАЙТЕ ЭТО!

Все, что нужно для эффективного действия данного метода, это блокнот и данное себе обязательство ежедневно записывать десять целей в форме положительного, личного утверждения в настоящем времени. Вот и все, что требуется. Через неделю, месяц или год вы посмотрите вокруг себя и не узнаете своей жизни — такие замечательные изменения в ней произошли.

Даже если вы скептически относитесь к данному методу, все же попробуйте. Ведь он займет у вас пять минут в день. Еще один аргумент: за двадцать лет я ни разу не встречал человека отрицательно отзывавшегося о предложенном методе. Наоборот, я получаю письма, телефонные звонки и электронную почту от людей со всего мира, в которых они рассказывают, как сильно, просто до неузнаваемости изменилась их жизнь!

Повысить эффективность данного метода вы можете с помощью нескольких дополнительных приемов. Записав свои цели, во-первых, отметьте как минимум три действия, которые вы можете немедленно предпринять для достижения поставленных целей, сформулировав их также в позитивной, личной форме и в настоящем времени.

Например, ваша цель — заработать определенное количество денег. Вы пишете: «Я зарабатываю 50 000 долларов на протяжении последующих двенадцати месяцев». Сразу же внизу вы продолжаете: 1) Я планирую каждый день заранее; 2) я всегда начинаю работу с **самых** важных заданий; 3) я сосредоточиваюсь на выполнении самых **важных** заданий до их полного завершения.

Что бы ни было вашей целью, вы без труда назовете три действия, которые необходимо предпринять немедленно для реализации намеченной задачи. Описывая возможные шаги, вы программируете их в подсознании вместе с целью. На определенном этапе оказывается, что неким чудесным образом вы действуете именно так, как записали, порой даже не задумываясь об этом. Каждый сделанный шаг приближает вас к конечному результату.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ УЧЕТНЫМИ КАРТОЧКАМИ

Еще один способ повышения эффективности постановки целей — размещение этих целей в картотеке. На отдельных карточках крупными буквами запишите по одной цели и всегда носите их с собой. В свободную минутку, достаньте карточки и пройдитесь по сформулированным целям.

Каждую цель необходимо оформить как положительное, личное утверждение в настоящем времени. Кто-то однажды сказал: «Я предпочитаю утро без завтрака утру без утверждений». Всякий раз, просмотрев карточки, сделайте глубокий вздох, расслабьтесь и еще раз изучите записи.

Когда вы прочитываете свои цели, представляйте, как будто они уже воплощены в жизнь. Представьте, что вы уже у цели, наслаждайтесь победой, успехом. Рисуйте в своем воображении конкретные шаги, которые вы можете предпринять для реализации поставленных задач. Вообразите, как вы будете действовать.

Затем расслабьтесь и переходите к следующей цели.

В идеале вам следует повторять цели по карточкам дважды в день. Просматривайте их по утрам и вечерам. Можете, конечно, обращаться к ним и в течение дня, всякий раз, когда у вас выдастся свободная минута.

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ САМОПРОГРАММИРОВАНИЯ

Итак, есть два идеальных периода суток для работы над целями и анализа карточек: вечером перед сном и утром перед работой.

Работая над целями по вечерам, вы проецируете их в подсознание, и в течение ночи ваше подсознание будет активно обрабатывать полученную информацию, пока вы спите. После пробуждения ваша голова будет полна интересных идей и вариантов.

Изучая цели по утрам, вы настраиваете себя на активное мышление и активные действия. Как физические упражнения разогревают тело и мышцы, повторение целей с утра разогревает мозг и подготавливает вас к демонстрации высочайших показателей в течение всего дня.

Общий результат описания и повторения целей по утрам и вечерам заключается в том, что вы все глубже и глубже укореняете их в подсознании. Постепенно вы замените позитивное мышление позитивным знанием. Вы разовьете искреннюю и глубокую веру в реальность поставленных задач и в то, что их реализация — лишь вопрос времени. И вы будете правы.

ЕЖЕДНЕВНО ПЕРЕСМАТРИВАЙТЕ СВОИ ЦЕЛИ

1. Купите блокнот на пружине и запишите в него 10—15 целей, которых вы хотели бы достичь в обозримом будущем.

Постоянно носите с собой карточки (размером 3х5 см), куда вы записываете цели в позитивной, личной форме и в настоящем времени.

Каждый вечер перед сном мысленно представляйте себе, что вы уже достигли желаемых результатов, представляйте, как вы при этом будете себя ощущать и как вести.

Подумайте о трех вещах, которые могут приблизить вас к намеченным результатам. Всегда думайте в форме конкретных действий.

Возьмите за правило ежедневно переписывать цели безотносительно к предыдущему списку. Делайте это до тех пор, пока не убедитесь, что достижение целей абсолютно реально.

Глава 16

Визуализируйте свои цели

Лелейте свои мечты и видения, они — дети вашей души; образец вашего конечного успеха.

Наполеон Хилл

В вашем распоряжении находится практически безграничный внутренний потенциал. Обычный человек не представляет своей истинной силы, а потому и не использует ее для достижения цели. Следовательно, и результаты у него средние.

Раскрывая свой потенциал, освобождая мощь сознания и подсознания, за год-два вы сможете достичь гораздо большего, чем обычные люди достигают за всю сознательную жизнь. Вы начнете продвигаться к своим целям быстрее, чем можете вообразить даже в самых смелых мечтах.

МОГУЧИЙ ДАР

Ваша способность к визуализации является, вероятно, самым драгоценным и самым могущественным даром. Любые изменения в жизни начинаются с изменения мыслей. Вы тот, кто вы есть, и находитесь там, где находитесь, исключительно благодаря мысле-образам, хранящимся сегодня в вашем сознании. В процессе изменения внутренних представлений меняется и ваш внешний мир, чтобы соответствовать им.

Визуализация приводит в действие закон притяжения, который привлекает в вашу жизнь людей, средства и обстоятельства, необходимые вам для достижения целей.

Визуализация активизирует также Закон соответствия, гласящий: «Как внутри, так и снаружи». Когда вы меняете свои внутренние представления, ваш внешний мир, как зеркало, отражает эти изменения. Вы становитесь тем, о чем вы думаете большую часть времени, но также и тем, что вы рисуете в своем воображении большую часть времени.

МЫСЛЕОБРАЗЫ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

Уэйн Дайер говорит: «Вы увидите то, во что поверили». Джим Кэткарт утверждает: «Человек, которого вы видите, это тот, кем вы станете». Деннис Уэйтли считает, что внутренние образы есть «вестники приближающихся изменений».

Альберт Эйнштейн сказал: «Воображение имеет большее значение, чем факты». А Наполеон Бонапарт утверждал: «Воображение правит миром». Наполеон Хилл заметил: «Человеку под силу достичь всего, во что поверит его разум».

ВАЖНОСТЬ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Наиболее яркая характеристика лидеров всех времен и народов — умение «видеть будущее». Это означает, что они способны мысленно рисовать идеальное будущее задолго до того, как оно воплотится в действительность. Уолт Дисней видел в своем воображении счастливый, яркий семейный парк отдыха, который был построен лишь много лет спустя. И в вашей жизни все достойное начинается с мысленного представления.

Человек так или иначе постоянно что-то рисует в своем воображении. Всякий раз, когда бы вспоминаете события прошлого или представляете будущее, или просто предаетесь мечтам, сидя в автомобиле или дома на диване, это можно назвать визуализацией. Необходимо уметь контролировать эту способность, уметь фокусировать ее, как лазерный луч, на достижении целей, имеющих для вас большое значение.

ПРЕДСТАВЬТЕ ЖЕЛАЕМЫЙ УСПЕХ

Преуспевающие люди — это те, кто предвидит свой будущий успех. Они вспоминают предыдущий успешный опыт, похожий на тот, что ожидает их впереди. Удачливый торговый агент вспоминает и мысленно прокручивает в памяти все предыдущие удачные торговые презентации. Удачливый адвокат будет мысленно вспоминать прошлое успешное выступление в суде. Преуспевающий хирург обычно представляет свои прежние успешные операции.

Неудачники также пользуются визуализацией, но в ущерб самим себе. Прежде чем приступать к новому делу, они вспоминают прошлые ошибки и неудачи, до мельчайших подробностей представляя, как их постигла неудача в таком же деле, и уже заранее рисуют себе новую неудачу. В итоге их подсознание запрограммировано на провал, а не на успех.

ПОДПИТЫВАЙТЕ МОЗГ ПОЗИТИВНЫМИ ОБРАЗАМИ

Ваши действия зависят от вашего представления о себе, вашего внутреннего образа. Этот воображаемый образ создает внутренние картины, которыми вы питаете мозг перед началом какого-либо мероприятия. К счастью, вы можете контролировать свои мыслеобразы, но как вы ими распорядитесь, зависит уже от вас. Вы можете питать мозг позитивными, волнующими, яркими мыслями. Или поддаваться воздействию негативных образов и представлений. Выбор — за вами!

Практически все ваши достижения или неудачи есть результат правильного или ошибочного использования силы визуализации. Оглянувшись назад, вы наверняка обнаружите, что все положительные мыслеобразы рано или поздно материализовывались, Вы представляли, как окончите школу, и вы ее окончили. Вы представляли, как купите первую машину, и это случилось. Вы рисовали себе своего будущего избранника или избранницу, а через некоторое время встретили свою вторую половину. Все, что вы воображаете: поездку, путешествие, интересную работу, покупку дома, красивые вещи — все сбывается.

КОНТРОЛИРУЙТЕ МЫСЛЕОБРАЗЫ

Вы пользуетесь силой визуализации на протяжении всей жизни, другое дело, что многие применяют ее бессистемно и бездумно. Иногда она идет на пользу, а иногда и наносит непоправимый ущерб.

Ваша задача — взять процесс визуализации под полный контроль, получить твердую уверенность, что ваши мысли постоянно нацелены на вещи, которыми вы хотите обладать и которых вы хотите достичь.

НЕЗАМЕНИМЫЙ ЧЕЛОВЕК

Джордж Вашингтон, первый президент Соединенных Штатов, которого многие историки называют «незаменимым человеком», начинал свою жизнь в крайне тяжелых условиях. Он родился в небогатой семье, детство его было довольно безрадостным. Но мальчика отличали большая сила воли и честолюбивые устремления. Уже в детстве он решил сформировать свой характер так, чтобы стать преуспевающим и принятым в обществом человеком.

Основным руководством для Вашингтона стала книга со 130 правилами хорошего тона и светских манер. Он перечитывал эту книгу от корки до корки снова и снова, пока не выучил ее наизусть. После этого он стал демонстрировать самое обходительное и любезное поведение при общении с другими людьми. К моменту, когда он стал значительной и влиятельной фигурой в американской революции, он считался одним из самых обходительных и утонченных людей в колониях Америки.

СОЗДАЙТЕ СОБСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР

Бенджамин Франклин, первый американский миллионер, отец-основатель и выдающийся государственный деятель, дипломат и изобретатель, начинал свою карьеру в Филадельфии без гроша в кармане, будучи учеником в мелкой типографии. Он любил спорить и отличался убийственной прямотой, что не раз навлекало на него гнев окружающих, становившихся его заклятыми врагами.

На определенном этапе, как признается сам Франклин в своей автобиографии, он осознал, что такой характер ставит под угрозу все шансы на успех в создавшемся американском обществе. Поэтому он принял решение развить такие положительные качества, как искренность, скромность, сдержанность, дисциплинированность и толерантность. По его мнению, эти качества были ему крайне необходимы для самореализации и достижения успеха.

И Вашингтон, и Франклин долгие годы создавали в своем воображении идеальных людей. Они много думали о тех качествах, которые они стремились олицетворить. Общаясь с людьми, они всегда сверялись с «внутренним зеркалом», а затем действовали в соответствии с идеальной внутренней картиной. Со временем внутренние образы настолько глубоко и прочно запечатлелись в подсознании, что человек и его манеры слились в единое целое.

ВЫ ТО, ЧЕМ ВЫ МОЖЕТЕ СТАТЬ

Пьеро Феруччи в книге «Способность быть» поясняет, как развить в себе желаемое качество с помощью постоянной практики. Необходимо представлять, что вы уже обладаете этим качеством. Читайте о нем. Узнавайте о нем все что можно. Но главное, рисуйте в своем воображении, как вы будете пользоваться новым умением.

Аристотель писал, что наилучший способ развить добродетель — при ее отсутствии вести себя так, как будто вы ею уже обладаете. Представляйте себя таким, каким вы можете быть сейчас, а не таким, каким вы, возможно, могли бы быть, и постепенно вы превратитесь в нового человека.

ИЗМЕНИТЕ СВОИ МЫСЛЕОБРАЗЫ

Развитие своей личности вы контролируете с помощью мыслеобразов, над созданием которых вы работаете не только ежечасно, но и ежеминутно. Меняя образ мыслей, вы меняете и способы мышления и поведения, а также свое отношение к людям и их отношение к вам. Меняются качество и уровень вашей работы и ваши результаты. Вы в состоянии стать совершенно другим человеком, олицетворив собой самого лучшего человека, которого только можете представить. Это главная часть конструктивного использования визуализации.

РАБОТАЙТЕ В ПОЛНУЮ СИЛУ

В профессиональном спорте существует упражнение, называемое «мысленная репетиция». Спортсмены мысленно репетируют свои выступления перед реальным состязанием. Они видят себя на вершине успеха еще до выступления. Долгие дни и

часы до начала соревнований они представляют себе собственную победу, рисуют свой триумф.

Спортсменов мотивируют вспоминать свои лучшие показатели со всех предыдущих соревнований и просматривать эти «фильмы» во «внутреннем видеозале». Они наслаждаются эмоциями, сопровождающими успешное исполнение. Они счастливы, потому что мысленно достигают высоких результатов на предстоящих соревнованиях. А когда те начинаются, то можно сказать, что эти спортсмены уже победили.

РАССЛАБЬТЕСЬ И УВИДИТЕ ЖЕЛАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Фигуристы, например, часами прослушивают музыку, под которую они собираются выступать, спокойно сидя, расслабившись, с закрытыми глазами, мысленно представляя, как они скользят по льду. Одно из преимуществ мысленных выступлений состоит в том, что фигуристы во время таких выступлений никогда не падают, никогда не ошибаются. Они видят себя идеально отрабатывающими программу еще до выхода на лед. К тому времени их подсознание настроено на ровное и безупречное исполнение.

Ваше тело не функционирует само по себе. Малейшее движение пальцев рук или ног контролируется центральным компьютером — мозгом. Именно мозг посылает нервные импульсы по позвоночнику и всему телу для координации физической активности. В процессе визуализации вы фактически тренируете свой мозг. Вы программируете его на желаемые для тела действия.

ЧЕТЫРЕ АСПЕКТА ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Визуализация включает четыре аспекта; им легко обучиться и затем пользоваться этим удивительным даром во благо себе до конца жизни.

Как часто?

Первый этап визуализации — частота, то есть сколько раз вы визуализируете достижение целей или себя, безукоризненно выполняющего какую-либо работу. Чем чаще перед вашим внутренним взором предстают картины успеха и триумфа, тем скорее они укрепятся в подсознании и тем скорее материализуются как элемент окружающей вас реальности.

Как долго?

Второй аспект — продолжительность визуализации, то есть как долго вы в состоянии удерживать картины в воображении. При абсолютной расслабленности вы можете удерживать мысленно образы несколько секунд и даже несколько минут. Чем дольше вы окажетесь в силах удерживать эти образы, тем глубже они отпечатаются в вашем подсознании и тем скорее проявятся в последующих поступках.

Как ярко?

Третий аспект представляет собой яркость. Существует прямая связь между яркостью рисуемых образов и быстротой претворения их в действительность. Это объясняет действие закона притяжения и закона соответствия. Яркость и четкость мысленных картин непосредственно связаны со скоростью их проявления в вашем мире.

Удивительная вещь. Когда вы ставите перед собой новую цель, она выглядит довольно туманной и расплывчатой. Возможно, вы даже не представляете, как будет выглядеть успешный финал. Но чем чаще вы выражаете ее на бумаге, перерабатываете, обдумываете, тем четче она начинает вырисовываться и, наконец, предстает перед вашими глазами ясной и цельной. И вот тогда эта цель и найдет свое воплощение в материальном мире.

Как интенсивно?

Четвертый элемент визуализации — интенсивность. В действительности это самый важный и значимый аспект. Когда рисуемый вами образ достаточно интенсивен и четок, ваши желания сбываются практически моментально.

ПРИРОДА БЕЗРАЗЛИЧНА

Конечно, частота, продолжительность, яркость и интенсивность могут либо помочь вам, либо навредить. Природа обычно нейтральна, как и сила визуализации.

Это как обоюдоострый меч, который может резать обоими краями. Иными словами, визуализация может способствовать либо вашему успеху, либо провалу. Она приносит вам все то, что вы представляете: хорошее или плохое.

Например, беспокойство есть негативная форма постановки целей. Это визуализация с чувством страха и тревоги — как раз с теми вещами, которые вам в вашей жизни не нужны. Но поскольку, как я уже отмечал, визуализация нейтральна, то при волнениях вы используете эту силу в негативном направлении, то есть притягиваете к себе негативные вещи, обстоятельства и негативных людей. В книге Иова сказано: «Ибо ужасное, чего я ужасался, то и постигло меня; и чего я боялся, то и пришло ко мне». Это относится к отрицательным последствиям негативной визуализации. Надо быть предельно осторожными, используя такую мощную силу.

СОЗДАЙТЕ «ДОМ СВОЕЙ МЕЧТЫ»

Когда мы поженились с моей женой, денег у нас вечно не хватало, а после того как я основал свое дело, все то немногое, что нам удалось скопить, довольно быстро разошлось. Тем не менее, мы, как и все супружеские пары, любили мечтать о собственном доме. Мы фантазировали о том, какой это будет замечательный дом, в котором хватит места для всей нашей будущей большой семьи. В конце концов мы решили заставить силу визуализации поработать на нас.

Хотя мы снимали квартиру и денег у нас было в обрез, мы подписались на несколько журналов, предлагавшихся дома на продажу по всей стране. По выходным мы

осматривали дома, расположенные в самых престижных районах нашего города и выставленные на продажу. Мы прогуливались по роскошным комнатам дорогих особняков и представляли, как бы устроили здесь свою жизнь.

Будучи уверенными в эффективности нашего плана, мы купили альбом, куда вклеивали фотографии и описания понравившихся домов. Со временем у нас получился список из 42 наименований тех вещей, которые мы бы хотели иметь в собственном доме.

Между тем я усердно трудился, развивая свой бизнес. Мне удавалось увеличивать доходы и регулярно прибавлять к нашим сбережениям. Через год мы переехали в милый уютный дом в чудесном районе. Место было во многих отношениях идеальным, но в душе мы знали, что это еще не «дом нашей мечты».

ГЛАВНОЕ ТЕРПЕНИЕ

Через полтора года мы переехали в Сан-Диего и целый месяц провели в поисках, осматривая десятки продававшихся домов. Но когда мы пришли взглянуть на дом, помещенный в каталог буквально пару дней назад, то с первой секунды нам стало ясно: это и есть «дом нашей мечты». С тех пор мы живем в этом доме. Кстати, оказалось, что в нем есть 41 пункт из 42, перечисленных в нашем списке.

ДУМАЙТЕ О СТРОЙНОСТИ

Многие люди мечтают о великолепной фигуре и безупречной физической форме. Любой психолог подтвердит, что это возможно лишь тогда, когда вы начнете «думать о стройности». Есть один замечательный способ создать такой образ: взять фотографию человека, обладающего тем типом тела, который нравится вам, и на соответствующее место приклеить фото своей головы. Повесьте картинку на холодильник. Если можете, сделайте побольше копий и развесьте их по всему дому. Всякий раз, когда вы будете смотреть на изображение своего идеального тела, подсознание обязательно будет это фиксировать. В итоге вы станете меньше есть и больше заниматься спортом. Внешняя действительность придет в гармонию с внутренним образом,

НАЙДИТЕ СВОЮ «ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ»

Одинокие люди часто задают мне вопрос: «Как мне найти свою «вторую половину»?» Тогда я спрашиваю у них, могут ли они детально описать, как должен выглядеть их будущий спутник жизни. Многие остаются в недоумении, а некоторые даже обижаются, говорят: «Когда я его встречу, то сразу узнаю».

Но так ничего не получится. Бессистемность приносит лишь вред и ущерб. Если вы не знаете точно, чего хотите, то и не получите этого или получите что-то другое, совершенно ненужное. Таким людям я обычно советую сесть и составить детальное описание идеального спутника жизни: подробно расписать возраст, характер, тип

личности, темперамент, интересы, увлечения, образование, чувство юмора, уровень притязаний, амбициозность и так Далее.

Расскажу вам удивительный случай. Один мой приятель, посещавший мой трехдневный семинар, вернувшись домой, тут же сел составлять такое подробное описание. Десять месяцев спустя он познакомился с женщиной, идеально подходившей под эту характеристику. Вскоре они поженились, у них родилось двое чудесных детей. Эти двое бесконечно счастливы и не расстаются ни на минуту с первого дня знакомства.

Если вы одиноки, опробуйте этот способ. Возможно, результаты превзойдут ваши ожидания.

ЧТО ВНУТРИ, ТО И СНАРУЖИ

Визуализацией можно пользоваться во всех сферах жизни. На предыдущих страницах я рассказывал о пользе метода «идеализации», когда вы в воображении рисуете идеальную картину своей жизни в будущем. Идеализация есть один из вариантов визуализации. Помните: нельзя попасть в мишень, которую не видишь. Но если вы абсолютно уверены в своих желаниях, рано или поздно они исполнятся.

ИДЕАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

Лучше всего мечтать по вечерам или утром Если перед сном, лежа в постели, вы представляете себе осуществившиеся цели и желания, за ночь они успеют глубоко проникнуть в подсознание, затем в течение дня будут руководить вашими словами и поступками, чтобы вы сказали и сделали больше вещей, полезных для осуществления вашей мечты.

Хорошо мечтать рано утром, в самом начале трудового дня. Четкое представление того, чего вы желаете достичь за день, на самом деле поможет вам реализовать все поставленные задачи.

НАЧАЛО ИЗМЕНЕНИЙ

Еще раз повторю: все жизненные перемены начинаются с перемен внутри вас, с изменений мыслеобразов. Прямо сегодня заполняйте мозг картинами своей идеальной будущей жизни; своих сокровенных желаний; самых важных целей. Вырезайте из журналов и газет фотографии, иллюстрирующие ваши цели и стремления. Развешивайте их повсюду, чтобы они всегда были у вас перед глазами. Смотрите на них как можно чаще, обсуждайте их, постоянно держите их в памяти.

Пусть ваша жизнь станет непрерывным процессом положительного визуализирования, рисования идеального будущего и желанных целей. Это упражнение, как никакое другое, поможет реализовать весь заложенный в вас потенциал.

визуализируйте свои цели

Перенеситесь на несколько лет вперед, в будущее, и представьте, что ваша жизнь идеальна во всех отношениях. Какой она будет? Повторяйте это упражнение как можно чаще.

Вырезайте фотографии и рисунки тех вещей, которыми вы бы хотели обладать. Почаще смотрите на них и придумывайте воплотить их в действительность.

Перед каждым значительным событием и мероприятием применяйте прием «мысленной репетиции». Рисуйте в воображении, как вы идеально выполняете любое задание с первой попытки.

Снабжайте мозг яркими, четкими и волнующими образами.

Не забывайте: воображение — предвестник грядущего успеха!

Спроектируйте идеальный дом, идеальную работу, идеальный бизнес, укажите все до мельчайших подробностей.

Глава 17

ВКЛЮЧИТЕ ПОДСОЗНАНИЕ

Сознание всецело находится под контролем объективной действительности Оно преданно и точно выдает результаты, внушенные ему окружающей действительностью.

Томас Траудер

Представьте, что вы только что переехали в новый дом, и предыдущий владелец отводит вас в сторону для разговора с глазу на глаз. Он объясняет, что в подвале есть особая комната, в которой стоит самый замечательный компьютер. В него можно ввести любой вопрос, и в нужное время он выдаст вам абсолютно точный и верный ответ. Представьте только, насколько эта машина могла бы изменить вашу жизнь!

А ведь у вас действительно есть такой компьютер, доступный в любое время. Он называется «суперсознание». Это наиболее мощная способность, и вы можете пользоваться ею в любое время.

Я уже не раз говорил вам: «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени». Я также часто повторял: «То, что вы можете долго удерживать в своем воображении, и получите в итоге». Кроме этого, мы обсуждали действие законов притяжения и соответствия, а также важность исключительной ясности при

определении ваших желаний и вашего будущего. В каждом случае я косвенно, не напрямую вел речь о силе суперсознания.

ТАЙНА ВЕКОВ

Суперсознание было известно на протяжении всей человеческой истории. Большую часть этого времени знание о нем было доступно лишь мистикам и мудрецам. Оно тщательно и строго охранялось, и только немногие преданные ученики мистических школ посвящались в его секреты. В последние сто лет знания о суперсознании постепенно распространялись, но мало кто проявлял к нему подлинный интерес.

ТРИ В ОДНОМ

Зигмунд Фрейд, основатель психоанализа, в 1895 году писал о трех разумах — «эго», «ид» и «суперэго» — ив своих работах исходил из этих трех элементов сознания.

«Эго» описывается словами «я есть». Это часть разума, работающая с внешним миром и постоянно находящаяся в состоянии боевой готовности. Она анализирует, принимает решения и действует. Мы называем ее сознание.

«Ид», согласно Фрейду, бессознательная часть разума, то есть то, что нам известно как подсознание. «Ид» — хранилище чувств и воспоминаний, собрание прежних мыслей, решений и ощущений, оно функционирует автоматически, управляя физическим телом и согласовывая чувства и мысли с прошлым опытом.

То, что Зигмунд Фрейд называл «суперэго», Ральф Валдо Эмерсон называл «сверхдуша», Альфред Адлер — как «коллективное бессознательное», а Карл Юнг — «сверхсознание». Наполеон Хилл обозначил это понятие как «Высший разум» и утверждал, что практически все преуспевающие американцы связывали с ним свои достижения и успехи.

Итальянский психолог Роберто Ассаджоли и многие другие называли эту силу «суперсознанием» или «Божественным разумом». Не столь важно название, важно лишь то, что это универсальная сила, доступная вам в любое время для достижения любых целей, которых вы действительно жаждете, а не просто хотите.

ИСТОЧНИК ВСЕХ ДОСТИЖЕНИЙ

Все величайшие, грандиознейшие достижения во все времена являлись результатом действия суперсознания. Если вас когда-либо озаряла гениальная идея или вы внезапно находили идеальное решение проблемы, это была работа суперсознания. Великие научные открытия, например открытие ДНК или идея сочетания керамики и электричества, приведшей к созданию сверхпроводимости, являлись, по сути, результатом действия суперсознания.

Великие композиторы обращаются к этому неисчерпаемому источнику для создания своих музыкальных шедевров. Моцарт мысленно четко увидел целую оперу,

расписанную по нотам, еще До того, как он сел писать произведение. Ему без труда удалось перевести оперу на бумагу, не сделав ни единой ошибки. Более того, он мог исполнять ее перед слушателями без предварительных репетиций. Ничего подобного не повторялось в истории музыкального искусства.

Бетховен сочинил свое величайшее произведение, уже после того как потерял слух. Он явственно видел его в своем воображении и даже мог слышать.

В 21 год физику Стивену Хоукингу поставили страшный диагноз — неизлечимая болезнь двигательных нервных клеток. Из-за болезни, приковавшей его к инвалидной коляске, ему потребовался специальный компьютер, с помощью которого он мог печатать по одной букве. Несмотря на это, при помощи силы суперсознания он смог стать выдающимся ученым и автором бестселлера «Краткая история времени».

В 1093 году Томас Эдисон запатентовал свои изобретения в «Американском патентном бюро», через некоторое время практически все они пошли в серийное производство. К моменту его смерти в 1931 году 1/6 часть всех американских рабочих была занята в области производства и распространения изобретений Эдисона. Ему удавалось решать, казалось бы, неразрешимые проблемы и совершать исторические прорывы в области электричества, производства фильмов, звукозаписи и трансмиссии, а также сотен других областей Хотя он страдал глухотой, но не единожды в день обращался за помощью и вдохновением к своему суперсознанию, приведшему его к многочисленным изобретениям

ВЕЛИЧАЙШИЙ ЗАКОН

Когда вы видите великолепное произведение искусства, читаете гениальное произведение, прекрасное стихотворение или слышите восхитительную музыку, вы становитесь свидетелем действия суперсознания.

Закон активности суперсознания есть, вероятно, величайший и наиважнейший закон, когда-либо выведенный человечеством. Он звучит так: «Любая мысль, идея, план или цель, долгое время удерживаемая сознанием, неизбежно воплощается в реальности при помощи вашего подсознания».

Подумайте только: вы можете абсолютно все! Единственный случай, когда ваше подсознание ничего не может сделать, — это при ограничениях, накладываемых вами на свой разум и воображение.

РАБОЧЕЕ СОСТОЯНИЕ

Оптимальные условия для безотказного функционирования подсознания — состояние спокойствия, уверенности и расслабленного ожидания. Расслабьтесь, отпустите все волнения и тревоги, наслаждайтесь одиночеством — и тогда подсознание включится само и начнет активно работать.

«Погрузившись в тишину» и услышав тихий внутренний голос, вы сможете услышать и шепот суперсознания.

Интуиция есть эквивалент вышеупомянутому суперкомпьютеру в подвале дома. Это способ контакта с суперсознанкем. Иногда голос интуиции раздается в тишине так громко и отчетливо, что возникающие идеи меняют течение жизни на 180°.

Греческий ученый Архимед принимал ванну, когда его внезапно осенило. Он вывел закон о вытеснении воды предметами. Его так взволновало собственное открытие, что он выскочил из ванной и голышом промчался по улицам Афин, крича «Эврика!» («Я нашел!»). То же чувство охватывает и вас, когда у вас рождается замечательная идея или вдруг приходит отличное решение серьезной проблемы.

ПРИВЕДИТЕ СУПЕРСОЗНАНИЕ В ДЕЙСТВИЕ

Работа суперсознания стимулируется ясными, четкими целями, оформленными в письменном виде и постоянно визуализируемыми.

Расслабившись и начав представлять конкретный результат, вы тем самым стимулируете суперсознание вырабатывать оригинальные идеи и энергию для их реализации.

Иногда суперсознание так зарядит вас энергией, что вы не сможете уснуть или думать о чем-либо другом. Советую вам спокойно сесть и записать все идеи и подробности, которые приходят на ум. Это поможет разгрузить мозг и дать ему возможность отдохнуть за ночь.

СЧАСТЛИВАЯ СЛУЧАЙНОСТЬ И СИНХРОНИЗАЦИЯ

Действие суперсознания объясняет два феномена, с которыми вы сталкиваетесь ежедневно, — счастливая случайность и синхронизация. Чем чаще вы обращаетесь к суперсознанию, тем больше пользы сможете извлечь из этих замечательных явлений.

Счастливые случайности представляют собой «удивительные открытия во время странствия по жизни». Когда перед вами стоит четкая цель, которую вы ясно видите и над осуществлением которой упорно работаете каждый день, в вашей жизни случаются самые неожиданные приятные события и сюрпризы. Причем события, помогают вам преодолеть некий отрезок пути или справиться с некой проблемой.

Например, вы натыкаетесь на интересную статью в журнале или кто-то делится с вами крайне полезной для вас информацией. Возможно, вы случайно включаете телепередачу, в которой проскальзывает та идея, которая помогает разрешить сложный вопрос. Могут иметь место и временные трудности, но в итоге они пойдут вам только на пользу, ведь вы сможете извлечь из них массу полезного опыта.

ИЩИТЕ ХОРОШЕЕ

Интересная вещь: если вы всегда будете искать положительные стороны в любой ситуации, то обязательно их найдете. Такой под-ход срабатывает со стопроцентной обязательностью, и никогда не дает сбоев. Спокойная уверенность, что счастливый случай подарит вам тысячи стечений обстоятельств, которые помогут достичь истинных целей в жизни.

СОБЫТИЯ, СВЯЗАННЫЕ ПО СМЫСЛУ

Второй феномен носит название синхронизация. Он несколько отличается от закона причины и следствия — незыблемого устоя вселенной. Данный закон гласит, что любое событие имеет конкретное основание, обусловлено той или иной причиной.

При синхронизации единственная связь между одновременно происходящими событиями заключается в значении, которое вы им придаете. Это значение обусловлено вашими целями в различных жизненных сферах.

Давайте рассмотрим пример. Вы ставите перед собой цель — увеличить свой доход вдвое. Но на следующей неделе вас внезапно увольняют. Поначалу это может показаться катастрофой, но через пару дней приятель при встрече спрашивает, не интересует ли вас работа в такой-то и такой-то области. Как это обычно водится, вы что-то читали об этом, что-то слышали, заинтересовались, даже, может быть, подумывали о такой работе, но вот как-то все не случалось заняться вплотную. Вы соглашаетесь прийти на собеседование, наводите справки, приступаете к новой работе и через год обнаруживаете, что зарабатываете в два раза больше, чем на предыдущей работе, и кроме того получаете вдвое больше удовольствия.

Очевидно, что между двумя данными событиями не наблюдается прямой причинно-следственной связи. Кажется, они разделены пространством и временем. Но у них есть и общее свойство. Они помогли вам достичь поставленной цели — удвоить доход.

ДВА СПОСОБА СТИМУЛЯЦИЯ ПОДСОЗНАНИЯ

Существует два способа поощрения суперсознания к действиям. Во-первых, сосредоточиться и напряженно работать над достижением поставленных целей. Вы должны всем сердцем быть преданны своему делу. Думайте о нем, говорите, обсуждайте, пищите, пересматривайте и вносите коррективы каждый божий день.

Когда вы полностью посвящаете себя работе над достижением поставленных целей, обстоятельства начинают складываться самым положительным и благоприятным для вас образом. Неожиданно станут появляться люди, готовые оказать вам поддержку; начнут раздаваться телефонные звонки с интересными предложениями; вы будете натыкаться на новые, полезные идеи и информацию. Все это будет быстрее продвигать вас к конечному результату.

Во-вторых, можно максимально расслабиться и занять свой мозг чем-то другим. Например, когда вы уезжаете в отпуск, ваши мысли заняты новыми впечатлениями, и вы даже думать забываете о своих целях. Создается впечатление, что чем больше вы

расслабляетесь, и физически, и умственно, тем активнее подсознание включается в работу и генерирует нужные идеи и варианты. Получается, чем старательнее вы пытаетесь «не пытаться», тем на больших оборотах работает подсознание.

Советую пробовать оба метода. Во-первых, сосредоточьтесь на одной-единственной цели. Направьте все силы и энергию в единое русло — на решение конкретной проблемы. Если дело не пошло, попробуйте расслабиться, занять мозг другими, посторонними мыслями. Отдохните. Возьмите пару дней отдыха. Займитесь физическими упражнениями, сходите в кино. На какое-то время просто выкиньте цели из головы. Тогда в нужный момент суперсознание включится, и ответ появится сам собой.

НУЖНЫЙ ОТВЕТ

Суперсознание предложит вам ответ именно тогда, когда вы в нем особенно нуждаетесь. Поэтому когда на вас находит вдохновение, надо немедленно действовать. Не откладывайте ни в коем случае. Полученная информация имеет обыкновение довольно быстро устаревать. Если что-то толкает вас сделать телефонный звонок или совершить какое-то действие, тут же беспрекословно повинуйтесь внутреннему позыву. Не отмахивайтесь от него. Если вы будете следовать подсказкам суперсознания, оно обязательно подкинет вам еще более полезные и вдохновляющие идеи, которые помогут вам в дальнейшем.

ТРИ ОСОБЫХ КАЧЕСТВА

Вдохновляющая идея обладает тремя свойствами:

Во-первых, *она отвечает на все ваши вопросы или дает вам все необходимое для достижения поставленной цели.* Во-вторых, *эта идея придет как нечто само собой разумеющееся, разумное и логичное решение проблемы.* В-третьих, *данная идея или решение наполнит вас счастьем, волнением, даже своего рода возбуждением. Такие моменты, как правило, остаются в памяти на всю жизнь.*

С озарением вы ощутите прилив дополнительной энергии, энтузиазма и вдохновения и захотите немедленно приступать к активным действиям. В вас проснется непреодолимое желание тут же воплотить решение в жизни и посмотреть, что из этого выйдет. Вам захочется заниматься только этим и ничем больше. И вы окажетесь нравы.

КЛЮЧ ДОВЕРИЯ

Суперсознание — самая могущественная способность из всех имеющихся. Оно готово к работе в любое время, когда пожелаете. Вы «подключаетесь» к нему, четко уяснив, чего вы хотите, и с верой в то, что нужный ответ придет в нужный момент.

Чем больше вы доверяете силе и влиянию суперсознания, тем активнее и продуктивнее оно функционирует. Говорят, «люди становятся великими, когда

начинают прислушиваться к внутреннему голосу». Если вы научитесь доверять своей интуиции, вы никогда больше не сделаете неверного шага. Обращаясь за помощью к суперсознанию, вы приводите свою жизнь в гармонию с этой удивительной силой. Вы будете быстро идти от цели к цели, продвигаясь вперед с невероятной скоростью, словно вас подключили к источнику космической энергии, и достигнете гораздо большего за меньшее время и с меньшими усилиями.

Мысленно прокрутите назад сбою жизнь, вспомните моменты, когда суперсознание работало вам на благо.

В прошлом такие моменты были редкими и случайными. Но сейчас, когда вы четко представляете, куда идете, вы можете заставить эту силу работать на вас без остановки до конца ваших дней.

ВКЛЮЧИТЕ ПОДСОЗНАНИЕ

Вспомните момент в вашей жизни, когда суперсознание вне-запной вспышкой озарения помогало решить проблему или достичь поставленной цели. Подумайте, как можно повто-рить это явление.

Выберите главную воображаемую цель и рисуйте ее снова и снова, пребывай в полной уверенности, что в нужное время она обязательно претворится в жизнь.

Возьмите за правило ежедневно размышлять в одиночестве.

Дайте мозгу отдохнуть, расслабиться, пусть мысли плывут сами по себе, перескакивая с предмета на предмет, пока нужный ответ не придет вам в голову.

Немедленно приступайте к действиям, получив подсказку или толчок от суперсознания. Не стоит колебаться и медлить! Будьте уверены, что если вы доверяете этой силе, то ничего плохого с вами не случится.

Попытайтесь решить проблему, сосредоточив на ней сначала всю собственную энергию Если это не сработает, займите мозг посторонними мыслями. Переключитесь на что-то другое. В нужное время правильное, оптимальное решение даст о себе знать.

Глава 18

СОХРАНЯЙТЕ ГИБКОСТЬ

Как только я понимал, что результат стоит того, чтобы его достичь, я пытался сделать это раз за разом до тех пор, пока попытки, наконец, не увенчивались успехом.

Томас Эдисон

Вполне естественно, что одни люди удачливее и счастливее других. Некоторым удается зарабатывать больше денег, вести более интересную жизнь, получать от нее удовольствие и наслаждение и приносить больше пользы обществу. А другим это не удается.

Институт Менниигера в Канзас-Сити не так давно проводил исследования о том, какие человеческие качества в XXI веке будут определять преуспевание. После тщательного и долгого изучения ученые пришли к выводу, что в непрерывно меняющихся условиях обусловить успех может лишь гибкость.

Противоположное гибкости качество — это ригидность, то есть жесткость Ригидным людям свойственно механическое мышление. Гибкие люди открыты для жизни, умеют к ней приспосабливаться, ригидные — реагируют автоматически **и** весьма предсказуемы во всех жизненных ситуациях. Они не умеют быстро перестраиваться, получая новую информацию или оказавшись в незнакомых условиях. Поэтому качество гибкости исключительно важно для тех, кто хочет быть лучше остальных, делать и иметь больше, чем остальные.

БЫСТРОТА ИЗМЕНЕНИЙ

Наиболее существенным фактором, максимально влияющим на вашу жизнь, сегодня является, пожалуй, быстрота происходящих перемен. Мы живем в такое время, когда изменения врываются в нашу жизнь с небывалой в истории скоростью. Кроме того, год за годом эта скорость растет и растет.

Перемены сегодня происходят не только быстрее, но и хаотичнее. Они обрушиваются на нас со всех сторон самым неожиданным образом, и невозможно угадать заранее, что случится через какое-то время.

По самой своей сути перемены непредсказуемы: зачастую они вынуждают нас отправлять в мусорную корзину лучшие идеи, планы и разработки из-за поступления новой информации, непредсказуемого поворота событий или развития ситуации. Чтобы держать руку на пульсе, необходимо сохранять гибкость мышления и маневров.

ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА СТРЕССОВ

У людей негибких, убежденных, что они лучше всех знают, «как все должно быть», изменения вызывают ужасный стресс. Они привыкли работать так, как работали всю свою жизнь, пользуясь одними и теми же правилами и приемами, и не желают меняться сами и менять свое отношение к чему бы то ни было даже перед лицом очевидной необходимости. Не позволяйте подобному случиться с вами.

Единственный вопрос, который имеет полное право на существование, — это вопрос «Сработает ли это?» Достигну ли я именно того, чего хочу? Оптимальный ли это

способ действий в создавшейся ситуации? Единственный критерий оценки верности или неверности принимаемых решений или выбираемых способов действия — эффективность в достижении желаемых целей. Постоянно спрашивайте себя: «Сработает ли это?»

ТРИ ФАКТОРА, ВЫЗЫВАЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Можно выделить три основных фактора, каждый из которых воздействует на возникновение в нашей жизни каких-то изменений.

Первый фактор — это информационный бум, взрыв новых знаний и сведений. Любое открытие или новая информация, раздобытые конкурентами, за одну ночь может изменить ваше положение в мире бизнеса. Популярный продукт или услуга в одно мгновение окажутся устаревшими и потеряют былую привлекательность при появлении качественно нового продукта, позволяющего достичь того же результата быстрее, дешевле и легче.

Ужасные новости — например, события 11 сентября, разоблачения на Уолл-стрит, скандалы в политических партиях или крупных компаниях — могут повлиять на ответственные решения, Уровень продаж и состояние всего делового мира.

Например, когда распался Советский Союз в 1989 году, был снят «железный занавес» и пришел конец холодной войне. Оборонной промышленности Америки был нанесен жесточайший удар.

Сотни тысяч высококвалифицированных профессионалов потеряли работу и остались не у дел. Целые отрасли производства переживали тяжелый кризис, а некоторые районы страны оказались в крайне сложном положении. Последствия изменений явились ошеломляющими, но неотвратимыми. Только гибкие умы смогли противостоять удару.

БУДЬТЕ ОТКРЫТЫ ДЛЯ НОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Для сохранения гибкости необходимо постоянно быть открытым, внимательным к новым идеям, информации и знаниям, могущим способствовать развитию вашего бизнеса или достижению желанных целей. Одной новой идеи достаточно, чтобы погубить ваше состояние или приумножить его. Всего одна идея поможет встать на верный путь к обогащению или, наоборот, сбить с пути истинного. Полезные сведения в нужное время сэкономят вам массу денег, времени и сил. Отсутствие же этих сведений может стоить вам состояния.

Все лидеры много читают. Очень важно быть в курсе всех последних достижений, открытий и событий в вашей области. Читайте специальные журналы и газеты, лучшие книги по нужной тематике. Посещайте семинары и конференции. Становитесь членом профессиональных объединений или ассоциаций. Сила — всегда на стороне тех, кто владеет новейшей информацией

ВЗРЫВ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Второй фактор перемен - невероятная скорость развитая новых технологий. Любое техническое или научное открытие ведет к прогрессу в технологиях, призванному помочь людям и компаниям достигать тех же результатов быстрее, легче и дешевле. При этом скорость технологического развития увеличивается каждый день.

Общее правило таково: «Что работает, то уже устарело». Новая высокотехнологичная техника устаревает, еще не будучи распакованной. Сегодня, срок жизни изобретений составляет примерно шесть месяцев, прежде чем на смену им приходит нечто новое. Если вы сами не стремитесь заменить свои товары более современными и совершенными, можете быть уверены, что ваши конкуренты ночами не спят, изыскивая способы добиться прогресса и выбросить вас из бизнеса.

ПОИГРАЕМ В ЧЕХАРДУ

В наше время заниматься бизнесом — все равно, что играть в бесконечную чехарду. Вы ищете способы обставить конкурентов и предоставить своим клиентам более дешевые и качественные товары и услуги. В свою очередь, конкуренты стремятся обойти вас с помощью более современного продукта. Вы быстро перегруппировываетесь и рветесь в бой со своим нововведением или усовершенствованием. И так эта игра продолжается бесконечно.

Тот же принцип мгновенного устаревания относится к продуктам, услугам, особенно к торговым и маркетинговым стратегиям. Это можно отнести и к современной рекламе и способам стимулирования. То, что работает сейчас, скоро перестает работать. Либо клиентам наскучит ваш стиль работы, либо конкуренты начнут его копировать, либо он перестанет привлекать клиентов в условиях существующего рынка.

ГОТОВЬТЕСЬ К ТОМУ, ЧТО ВАС БУДУТ КОПИРОВАТЬ

Не так давно я заплатил одному рекламному агентству 10 000 долларов за разработку и создание рекламы, которую мы разместили в местной газете. Реклама оказалась исключительно эффективной и принесла массу откликов. Мы мерили шагами офис, хлопали друг друга по спинам и радовались. Однако наше счастье длилось лишь до следующей недели, когда наш конкурент разместил в той же газете точно такую же рекламу, что и мы, но представляющую, конечно же, его товар. Количество откликов снизилось на 50% и продолжало падать. А мы ничего не могли поделать.

Советую вам всегда иметь в запасе дополнительные планы для каждого аспекта бизнеса, помня одно: что работает сегодня, завтра уже перестанет приносить прибыль и потребует замены чем-то новым, обеспечивающим прибыль.

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ЗОНЫ КОМФОРТА

Ранее мы уже говорили о зоне комфорта и о том, как часто и люди, и целые компании попадают в ее ловушку, продолжая механически делать одно и то же независимо от того, эффективно это или нет.

Иногда величайшей угрозой долгосрочному успеху может послужить краткосрочная успешность. Успех в одной области Может повлечь самодовольство и нежелание меняться в соответствии с требованиями новой реальности. Не допускайте такого.

Третий элемент, требующий гибкости, — это конкуренция. Ваши местные, национальные и международные конкуренты гораздо целеустремленнее и активнее сегодня, чем когда-либо ранее. Они постоянно придумывают способы переманить ваших клиентов, украсть ваши идеи, уменьшить доходы и, если возможно, выбросить вас из бизнеса. Они занимаются агрессивной продажей своих товаров, используя любой возможный аргумент или любое преимущество для снижения вашего авторитета на рынке. Эти конкуренты не менее агрессивно пользуются любой новой информацией и технологией, дабы завоевать преимущество.

На сегодняшний день число компаний, продуктов, услуг и торговых агентов значительно превышает число покупателей или клиентов, готовых приобрести товар. Конкуренция становится все более жесткой. Если вы хотите не просто уцелеть, но и преуспеть на рынке, вам следует быть предельно сосредоточенными. Но более всего вам нужно быть гибкими.

РУКОВОДСТВУЙТЕСЬ МЕТОДОМ «МЫШЛЕНИЕ С НУЛЯ»

Ранее я уже упоминал о важности «мышления с нуля» при оценке каждой области вашей жизни. Данный тип мышления — серьезный инструмент сохранения гибкости.

Постоянно задавайте себе вопрос: «Делаю ли я сегодня нечто такое, что начни я все заново и зная то, что знаю сейчас, я бы не делал?»

Тщательно оцените каждую из своих жизненных сфер. Когда вы испытываете стресс, сопротивление или постоянные неудачи, воспользуйтесь методом «мышления с нуля». И если вдруг обнаружится что-то ненужное, чем вы не стали бы заниматься снова, постарайтесь тут же порвать с этим и направить энергию в более полезное русло.

Не позволяйте вашему самолюбию влиять на суждения или здравый смысл. Заботьтесь больше о том, что есть правильно, нежели кто прав. Вы должны быть готовы к тому, что большинство решений окажутся со временем неверными. Учитесь гибкости, особенно в условиях непрерывного потока новой информации, взрыва технологий и жесткой конкуренции.

ТРИ ВОЛШЕБНЫХ УТВЕРЖДЕНИЯ

Существуют три утверждения, которые вы должны повторять снова и снова.

К цели155

Первое: «Я был не прав». Большинство людей скорее станет придумывать оправдания, чем честно признавать свою ошибку. Когда все вокруг знают, что вы неправы, вы еще сильнее отказываетесь признать это. Но вы никого этим не обманете, кроме самого себя. После осознания ошибки самое мудрое, что вы можете сделать, — быстро с этим согласиться, решить проблему и продолжать идти вперед.

Было подсчитано, что 80% всего времени и энергии, затрачиваемых людьми на ключевых должностях, уходит на сокрытие своих ошибок. Многие компании — как мелкие, так и крупные — разорились из-за нежелания руководства признать очевидную ошибку.

ПРИЗНАЙТЕ ФАКТ СВОЕГО НЕСОВЕРШЕНСТВА

Второе утверждение, необходимое для сохранения гибкости, звучит так: «Я совершил ошибку». Просто удивительно, сколько времени, энергии и денег тратится впустую лишь потому, что чье-то непомерное самолюбие не позволяет произнести эту простую фразу.

Как только вы скажете «Я был не прав» или «Я совершил ошибку», проблема разрешается сама собой и вы можете продолжать заниматься своим делом. Но пока руководитель отказывается признавать, что выбрал неверный путь, бизнес останавливается.

Мы видели массу примеров в политике, где неумение одного человека открыто признать свою ошибку или просчет приводили к колоссальным потерям времени и энергии всех вовлеченных людей, а зачастую и целой нации.

Учитесь приспосабливаться к новой информации

Третье утверждение, которое вы должны выучить: «Я изменил свое решение». Если вы получаете новую информацию, вступающую в противоречие с информацией, на основании которой вы принимали предыдущее решение, будьте готовы честно сказать: «Я изменил свое решение».

Быть неправым, ошибаться или менять решения — это не слабость характера. Наоборот, это показатель мужества, силы духа и гибкости, особенно во времена стремительных перемен и суровой конкуренции.

Учитесь воспринимать окружающий мир таким, каков он есть, а не таким, каким вы хотели бы его видеть, или каким он, возмож- но, был раньше. Смотрите правде в лицо, какой бы она ни была. Будьте честны с собой и с окружающими.

БУДЬТЕ ОТКРЫТЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Всегда будьте готовы к переоценке своих целей и стремлений в свете новых технологий и конкуренции. Основываясь на имеющемся опыте, можете ли вы назвать этот путь оптимальным? Что следует предпринять, если это не так? Что вы можете предпринять?

Когда обстоятельства, связанные с вашей целью, меняются самым драматическим образом, убедитесь, что вы все еще верны ей и все так же стремитесь к ней. Имейте мужество отказаться от нее и заменить другой, если та цель уже не так важна для вас.

Станьте первым, кто признает и пользуется преимуществами изменений. Воспринимайте их как обязательную часть естественного хода событий. Не удивляйтесь и не злитесь, когда происходящие события не соответствуют вашим ожиданиям.

СОХРАНЯЙТЕ ГИБКОСТЬ

В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Особенно старайтесь сохранять гибкость в отношениях с важными для вас людьми: членами семьи, друзьями, коллегами и клиентами. Будьте открыты для различных точек зрения и различных идей. Не бойтесь признавать, что вы не правы, тем более, что зачастую так оно и есть.

Одна из характеристик лидеров — их умение слушать. Они превосходные собеседники, задают множество вопросов и собирают всю возможную информацию, прежде чем принимать какое-либо решение или делать выводы. Они также честно признаю" свои ошибки и быстро их исправляют, чтобы иметь возможность идти дальше к намеченной цели.

ТЕОРИЯ ПРЕЦЕССИИ

Существует еще один аспект гибкости, о котором вам желательно помнить до конца жизни. Бэкминстер Фуллер, ученый и философ, называл его «теорией прецессии». Вы не найдете ее ни в одной энциклопедии, ни в одном словаре. Доктор Роберт Ронитадт из колледжа

Бабсон называл этот аспект «принципом коридора». А Наполеон Хилл так отзывался об этом открытии самых успешных людей Америки: «В любой неудаче или препятствии заложено звено равной или еще большей возможности и выгоды».

Это означает следующее: когда вы ставите перед собой новую цель, вы примерно представляете, какие шаги следует пред- принять и в каком направлении двигаться. На вашем пути уже в самом начале неизбежно окажутся препятствия, мешающие продвижению. Однако благодаря некоему чуду как только вы наткнетесь на стену, перед вами в коридоре, ведущем к успеху, откроется другая дверь, за которой скрывается новая возможность.

Поскольку вы обладаете гибким мышлением, вы тут же воспользуетесь представившейся возможностью и последуете в новом направлении, разрабатывая новый продукт или услугу, осваивая новый рынок или расширяя контингент заказчиков. Но во время вашего движения по этому новому коридору вам встретится новое препятствие, мешающее прогрессу. Тогда, как и до того, зам откроются новые возможности и поведут вас новыми коридорами к намеченной цели.

Подобное будет случаться не раз, возможно даже и самое неудачное начало. В любом случае, вы добьетесь величайшего успеха в области, весьма далекой от той, о которой вы думали в начале. Главное — сохранять гибкий подход.

СОХРАНЯЙТЕ ЯСНОСТЬ И ГИБКОСТЬ

Запомните важнейшее правило гибкости: «Ясно представляйте себе цели, но сохраняйте гибкость в процессе их достижения».

Будьте открыты влиянию суперсознания, не пугайтесь идей, вдохновения и помощи других людей. В Новом завете сказано: «Кто не примет Царствия Божия, как дитя, тот не войдет в него».

Интерпретировать эти слова можно так: оставайтесь открытыми, гибкими, спокойными, уверенными и любознательными, если хотите замечать новые возможности и шансы на вашем пути к успеху.

Помните: всегда существует лучший путь выполнения задания или достижения цели. Ваша задача — уметь его найти и действовать именно в этом направлении. Это обязательно приведет вас, в конечном счете, к намеченным целям.

СОХРАНЯЙТЕ ГИБКОСТЬ

Постоянно задавайте себе вопрос «Чего я действительно хочу от этой жизни?» Убедитесь, что ваш ответ полностью соответствует вашим настоящим целям и действиям.

Будьте предельно честны по поводу своей жизни и своих целей. Воспринимайте мир таким, каков он есть, а не таким, каким бы вам хотелось видеть его. Какие изменения влечет за собой подобное отношение?

Не бойтесь признавать неправоту или собственные ошибки, о чем бы ни шла речь.

В случае изменения ситуации или появления новой информации не бойтесь и не стыдитесь менять решение и принимать новое, основанное на существующих фактах. Не упорствуйте в приемах, которые сегодня потеряли актуальность.

Загляните поглубже в каждую проблему, встающую на вашем пути, и попытайтесь извлечь из нее ценный и полезный опыт и найти в ситуации положительные стороны.

Следует ли вам менять направление движения, основываясь на новой информации или приобретенном опыте? Если да, приступайте к действиям немедленно.

Глава 19

ДАЙТЕ ВЫХОД СВОИМ ТВОРЧЕСКИМ

СПОСОБНОСТЯМ

Пусть каждая мысль, каждая идея, приходящая вам в голову, приносит прибыль. Заставьте их работать и извлекайте из них максимальную выгоду. Не просто мечтайте, но созидайте!

Роберт Колльер

Тони Бьюзен — специалист, занимающийся изучением работы мозга. Он является бывшим президентом «Общества Менза» — организации, объединяющей людей с самыми высокими показателями коэффициента интеллекта, и автором нескольких книг о творческих способностях и возможностях человека. Согласно Тони Быозену и многим другим авторам, наш умственный потенциал практически неисчерпаем, но, к сожалению, редко используется в полной мере.

Неокортекс (кора головного мозга) имеет примерно 100 000 000 000 клеток, или нейронов. Каждая из этих клеток связана 20 000 ганглиев, или нервных узлов, с другими клетками. Все клетки мозга, таким образом, связаны между собой, как электрическая сеть, которая освещает и питает энергией огромный город. Каждая клетка и каждое соединение содержит элемент умственной энергии (информации), доступной остальным клеткам. Мозг представляет собой такую сложную систему, что это даже выходит за рамки нашего воображения.

Согласно Бьюзену, количество возможных соединений в мозге превышает число молекул в известной нам вселенной. Оно будет равно единице, за которой следуют восемь страниц нулей.

ГИГАНТСКИЙ РЕЗЕРВ

Как уже говорилось, обычный человек использует лишь 1 — 2% своих возможностей. Остальное находится «в резерве», причем этот резерв крайне редко пускается в ход. Большинство людей «покидают этот мир, так и не выпустив на волю томящуюся в них музыку».

Совсем не нужно совершать некое чудо, чтобы достичь впечатляющих результатов. Нужно всего лишь чуть больше использовать силу мозга. Это небольшое изменение

мыслительных привычек может существенным образом повлиять на всю вашу жизнь, так что и вы сами, и окружающие устанете поражаться получаемым результатам.

Согласно недавним исследованиям русского профессора Сергея Ефремова, если бы человек использовал 50% заложенного в нем умственного потенциала, он смог бы получить степень доктора философии в десятке университетов, легко овладеть десятками языков и без труда запомнить двадцать два тома Британской энциклопедии.

УДВОИТЬ ДОХОД?

Вместо 2% вашего потенциала вы можете использовать 4%, и тогда удвоить доход, подняться на вершину карьерной лестницы и стать ведущим специалистом в своей области не составит для вас ни малейшего труда. Если вы начнете использовать 5,6% возможностей, то уровень и качество вашего исполнения изумит не только вас, но и всех окружающих. Было установлено, что даже Альберт Эйнштейн никогда не использовал более 10—15% своего потенциала, а ведь он считается одним из величайших гениев человечества.

ЕСТЕСТВЕННАЯ СПОСОБНОСТЬ К СОЗИДАНИЮ

Почти 95% детей, тестируемых в возрасте 3—о лет, оцениваются как имеющие отличные творческие способности. Среди тех же детей, но уже в подростковом возрасте, выявляют лишь 5% одаренных подростков. Что же происходит с ними' за этот период? В школе их приучают никогда не спорить с учителями, необычные идеи, как правило, не поощряются. В своих попытках быть похожими на сверстников и соответствовать общепринятым требованиям дети разучиваются мыслить и действовать творчески; они не стремятся развить свои способности, довольствуясь тем, что лежит на поверхности.

Но спешу вас обрадовать: творческие способности — это естественные врожденные качества, присущие абсолютно каждому из нас. Они являются частью генетического наследия. Почти 95% всех жителей Земли обладают возможностью показывать выдающиеся, если не гениальные, результаты.

ЛИБО ПОЛЬЗУЕТЕСЬ, ЛИБО ТЕРЯЕТЕ

Творческие способности — как мышцы: если вы их не развиваете, они атрофируются. Если вы не будете регулярно развивать свои творческие умения, они ослабнут и утратят эффект. Умение генерировать идеи должно постоянно использоваться, чтобы поддерживаться в форме.

К счастью, начать никогда не поздно. Вы можете активизировать нейроны и дендриты в мозге, создавая все больше и больше связей. Всякий раз, когда вы прибегаете к силе своего мозга, ваше мышление поднимается на более качественный уровень.

ИДЕИ - НОВЫЙ ИСТОЧНИК БОГАТСТВА

Сегодня мы живем в век информации. До конца вашей жизни идеи должны стать источником вашего богатства. Идеи могут решить любую проблему; они — наиболее важный инструмент достижения любой цели, а поскольку способность генерировать новые идеи практически неограниченна, ваша способность достигать любой цели также беспредельна.

Богатство есть результат повышения эффективности—с помощью более быстрой, дешевой и качественной работы, чем у остальных.

Когда ваши цели четко сформулированы, записаны и проанализированы, когда вы можете их легко представить и нарисовать в воображении, вы стимулируете сознание, подсознание и суперсознание на продуцирование целого потока творческих идей для достижения целей.

МОЖНО РЕШИТЬ ЛЮБУЮ ПРОБЛЕМУ

Нет такой проблемы, которую вы не смогли бы решить, такого препятствия, которого вы не смогли бы преодолеть и такой цели, которой вы не смогли бы достичь, воспользовавшись потенциалом творческого интеллекта. Этот потенциал намного больше того, что вы в состоянии использовать, живи вы хоть еще сто лет. Хотя творческие ресурсы были до сих пор вам недоступны, ничто не мешает вам начать использовать их с сегодняшнего дня.

Физическая и умственная формы во многом похожи. Если хотите сохранить хорошую физическую форму, вам следует как можно активнее заниматься спортом и увеличивать физические нагрузки. Если хотите накачать мышцы, то с помощью гантелей и штанги вы должны заставить их работать. Чем больше нагрузки получают ваши мышцы, тем сильнее они становятся.

То же происходит и с вашим мозгом. Он не меньше мускулов нуждается в нагрузке и «накачивании». Вы должны заставить мозг работать, концентрируя умственную энергию на продуцировании идей и разрешении проблем на пути к поставленным целям.

ПРИЕМ «МОЗГОВОЙ ШТУРМ»

Наиболее эффективная техника для повышения интеллекта и творческих способностей — та, что называется «мозговым штурмом». Принцип довольно прост, а результаты — просто ошеломительны!

Для начала возьмите чистый лист бумаги. Вверху листа запишите цель или проблему в форме вопроса. Чем проще и конкретнее вопрос, тем выше будет качество продуцируемых ответов.

Например, вместо того чтобы ставить вопрос: «Как я могу заработать больше денег?» — спросите: «Как я могу удвоить свой доход за последующие двадцать четыре месяца?»

Если вы зарабатываете, скажем, 50 000 долларов в год, еще лучше будет задать вопрос так: «Как я могу заработать 100 000 долларов к 31 декабря такого-то года?»

Каждый ваш ответ должен быть сформулирован в настоящем времени в утвердительной и личной форме. Другими словами, ответы должны иметь вид утверждений или инструкций, поступающих от вашего сознания подсознанию. Часто получается так, что вы пишете свои цели на бумаге и тут же их забываете. Позднее, в результате непрерывной работы подсознания в вашей жизни появляется какая-то возможность воплотить один из ответов в действительность.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА

Записав вопрос, постарайтесь ниже дать как минимум двадцать различных ответов. Вы, конечно, можете предложить и больше, но указанный минимум обязателен. Это крайне важно!

Первые три—пять вариантов придут сами собой. Вы без труда назовете что-нибудь вроде «усерднее работать», «раньше начинать и позже заканчивать рабочий день» и «приступать сначала к более важным заданиям».

Следующие пять ответов дадутся вам с большим трудом. Вам придется копать несколько глубже, чтобы придумать менее очевидное, но зато более творческое решение.

Последние десять ответов окажутся самыми трудными. Многие люди находят эту часть задания настолько сложной, что их мозг просто отказывается работать. Их глаза стекленеют, они чувствуют, как к мозгу приливает кровь, совсем как при «накачивании».

Однако не имеет значения, сколько времени займет у вас данное упражнение. Не останавливайтесь, пока все двадцать вариантов не будут готовы. Иногда двадцатый ответ — это тот самый оптимальный вариант, который сэкономит вам тысячи долларов и многие часы тяжелой работы. Часто последний ответ может оказаться вдохновенной идеей, способной изменить всю вашу жизнь.

ВЫБИРАЙТЕ ОДНО ДЕЙСТВИЕ

Найдя двадцать ответов, еще раз пройдитесь по готовому списку. Выберите одно действие, которое вы готовы сразу же предпринять, чтобы начать двигаться к поставленной цели или к решению проблемы.

Эффективность данного метода можно значительно повысить, выбрав один лучший ответ и выписав его на отдельный лист бумаги в форме вопроса. Проверьте, сможете ли вы предложить еще двадцать ответов и на него. Подобное комбинированное упражнение придаст вам колоссальное ускорение, как будто вы со всей силой надавили ногой на педаль газа. Ваш мозг испытает прилив умственной энергии и идеи посыплются, как из рога изобилия.

Например, пусть ваш первый вопрос звучит так: «Каким образом я могу удвоить доход за последующие двадцать четыре месяца?» Одним из вариантов ответа является: «Я работаю ежедневно на два часа больше».

Этот ответ перенесите на новый лист бумаги и трансформируйте в вопрос: «Что я могу сделать, чтобы получить два часа продуктивного времени каждый день?» И затем начинайте работу над способами экономии времени и перераспределения его, чтобы потратить два дополнительных часа на полезные дела.

Каков бы ни был ваш ответ, немедленно приступайте к его реализации. Делайте что-нибудь обязательно. Чем быстрее вы начнете предпринимать какие-то шаги, тем мощнее окажется поток новых идей. Если ваши предложения останутся на бумаге, творческий поток быстро иссякнет, а потом и вовсе засохнет.

МЕТОД МОЗГОВОГО ШТУРМА ХОРОШ ДЛЯ ЛЮБОЙ ЦЕЛИ

Самое подходящее время для данного упражнения — утро трудового дня, сразу после того, как вы переписали в блокноте свои цели. Каждое утро выбирайте одну цель, сформулируйте ее в форме вопроса и старайтесь дать как минимум двадцать вариантов ответа на данный вопрос, после чего сразу принимайтесь за дело — реализуйте какое-нибудь одно предложение.

Работая с одной и той же целью, можете повторять данное упражнение по несколько раз. Это касается больших и исключительно важных для вас целей. Ничего страшного, если вы будете часто повторяться с одинаковыми ответами. Чем активнее вы пользуетесь этим методом, тем больше вероятность возникновения совершенно неожиданных феноменальных идей. Однако до внезапной вспышки озарения может пройти несколько дней, а то и недель. Сохраняйте терпение и веру, и у вас все получится.

СОВОКУПНАЯ СИЛА ГЕНЕРИРОВАНИЯ ИДЕЙ

Вы только подумайте: вы проделываете это упражнение каждое утро пять дней в неделю. В выходные мозгу надо дать расслабиться. Пять рабочих дней дают вам сто идей в неделю. Если вы повторите это упражнение 50 недель в году, то это даст 5 000 идей за двенадцать месяцев. И во время отпуска можно спокойно отдыхать!

Если бы каждый день вы реализовывали по одной новой идее, это принесло бы вам пять идей в неделю, а помноженные на пятьдесят недель в году дадут двести пятьдесят новых интересных мыслей, которые могут найти свое воплощение в вашей жизни.

Задумайтесь еще вот над чем. Как по-вашему, окажет ли это регулярно выполняемое упражнение существенное влияние на вашу жизнь и будущее? Как вы думаете, окажется ли выигрышным ваше положение на рынке, учитывая, что обычные люди за год реализуют ничтожное количество свежих идей? Считаете ли вы, что регулярное

применение данного метода поможет вам стать богатым и преуспевающим во всех начинаниях? Думаю, ответ очевиден.

Одна хорошая идея сэкономит вам годы усилий и труда, а возможно, и тысячи долларов. Много хороших идей, реализуемых одна за другой, сделают вас богатым, счастливым и преуспевающим практически без потерь.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА РЕШЕНИИ

Как уже упоминалось ранее, преуспевающие люди ориентируются на решения. Дело в том, что жизнь есть бесконечная череда проблем и сложностей. Этот поток время от времени прерывается кризисами, по сравнению с которыми привычные неприятности кажутся сущими пустяками.

Если вы живете активной, напряженной жизнью, кризисы будут случаться с вами с периодичностью в два-три месяца. Деловые кризисы, и финансовые, и кризисы отношений, а также масса других... Неприятности и трудности никогда не заканчиваются. Они накатываются, как волны на берег пляжа. Единственное, что подвластно вашему контролю в таких ситуациях, — это ваша реакция на возникающие проблемы. Именно здесь скрыт ключ к успеху.

Преуспевающие люди умеют эффективно реагировать на проблемы, а неудачники — нет. Успешные люди делают глубокий вдох, расслабляются и начинают думать конструктивно. Они ищут положительные стороны во всем, что с ними случается. Пытаются извлечь максимум пользы. Но, прежде всего они ориентируются на решение, на то, что можно сделать сейчас, а не на то, что случилось и кто виноват.

РЕШАЙТЕ ПРОБЛЕМУ ЭФФЕКТИВНО

Существует определенная методика решения любой проблемы. Она требует систематического и организованного подхода к вопросу решения проблем. Есть определенный процесс решения математических задач, точно так же существует процесс решения деловых и личных проблем, и вам вполне по силам ему обучиться.

1-й шаг. *Четко определите проблему. Ясно обозначенная проблема уже наполовину решена. Удивительно, сколько времени уходит впустую, когда мечешься из стороны в сторону, пытаясь найти выход из кризиса и толком не зная, в чем, собственно, заключается проблема.*

2-й шаг. *Спросите: «Каковы возможные причины проблемы?» Ищите не только очевидные причины, но и скрытые, незаметные с первого взгляда. Как это началось? Где истоки ситуации? Что ее породило? Какие предпосылки оказались ложными и привели, в итоге, к образованию кризиса? Совсем как врач, проводящий детальное обследование пациента, проведите подробный анализ проблемы, прежде чем приступать к ее разрешению.*

3-й шаг. *Спросите: «Каковы возможные решения?» Постарайтесь не допустить типичной ошибки большинства людей — определив проблему, сразу перейти к выводу, то есть найти то или иное решение. Не торопитесь! Обязательно спрашивайте: «Какое еще решение можно найти?»*

Иногда оптимальное решение — собрать побольше информации. Иногда лучшее решение — осознать, что эта проблема не имеет с вами ничего общего и передать ее тому, в чью компетенцию она входит.

4-й шаг. *Как только вы отыскали несколько возможных решений, задайте вопрос: «Каковы могут быть последствия данного решения?» Единственный способ оценить привлекательность решения — это заранее выяснить, каких результатов вы ждете от принимаемого решения.*

Вам наверняка приходилось слышать: «Операция прошла успешно, но пациент скончался». Как правило, вы принимаете решение и реализуете его, но при этом проблема не только не решается, но становится еще хуже, чем была вначале.

Позаботьтесь, чтобы решение, которое вы выбираете, позволило немедленно приступить к ликвидации проблемы.

5-й шаг. *Определившись с идеальным решением, возьмите на себя ответственность за его реализацию. Позаботьтесь о конкретных сроках. Выберите критерий, по которому вы можете оценивать эффективность решения.*

Попытки решения, не приводящие в итоге к выбору конкретного решения, подкрепленного точными сроками и принятием ответственности. — это проблема, которая будет возвращаться снова и снова.

Применяйте этот последовательный метод системного подхода к решению проблем до тех пор, пока он не превратится в привычный способ мышления. Результативность и эффективность ваших действий превзойдет все ваши ожидания.

КЛЮЧ К УСПЕХУ И ПОБЕДЕ

Занимаясь изучением войн и приемов ведения военных кампаний, я не раз поражался примерам, когда маленькие армии побеждали армии, неизмеримо превосходившие их по численности. Я обнаружил причину подобного явления. Армии, уступающие в численности, всегда были гораздо лучше организованы, действовали более методично и в соответствии с тщательно разработанным планом ведения боя.

Так же и обычный человек, умеющий решать проблемы, даст фору высокообразованному или интеллигентному, пытающемуся разрешить затруднения беспорядочными и бессистемными действиями.

Два вышеупомянутых приема: «мозговой штурм» и систематический подход — дадут вам огромное преимущество при разрешении и преодолении неизбежных сложностей и препятствий.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ЗАПИСЫВАТЬ

Обязательно думайте на бумаге — пишите все, что имеет для вас значение. В процессе письма между мозгом и рукой устанавливается некая связь, вы начинаете отчетливее представлять то, что пишете. Вам лучше думается, восприятие обостряется. В вас пробуждается творческий потенциал от одного лишь письменного выражения своих мыслей и идей.

СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Одно из наиболее эффективных упражнений для развития творческого мышления называется «сценарное планирование». Вы как будто играете на шахматной доске жизни и представляете, что может случиться в будущем.

Хотя будущее и рисуется довольно туманным, уже сегодня наблюдаются определенные тенденции, которые будут иметь продолжение в будущем. На эти тенденции непосредственно повлияют происходящие события, а возможно, и полностью изменят их. Самые неожиданные происшествия потребуют от вас изменения своих планов.

ОТВЕТЬТЕ НА ДВА ВОПРОСА

При сценарном планировании вы задаете себе два вопроса. Во-первых: «Какие три самые худшие вещи могут случиться с вами в будущем, негативно влияя на ваш бизнес или личную жизнь?»

Запишите их. Будьте с собой предельно откровенны. Не мечтайте и не надейтесь на лучшее. Представьте, например, что ваш лучший клиент не в состоянии оплатить товары, которые вы ему продали. Что бы вы сделали? Как бы отреагировали? Какие шаги вы могли бы предпринять, чтобы предотвратить подобную возможность?

Далее спросите себя: «Какие три самые лучшие вещи, которые могут с вами случиться?»

Отвечая на оба вопроса, воспользуйтесь методом «мозгового штурма», чтобы подготовиться ко всем возможным случайностям. Если вы обнаружите потенциальную проблему, спросите: «Как можно уберечься от нее?» Предложите 20 вариантов ответа на этот вопрос.

Если вы обнаружите благоприятную возможность, задайте себе вопрос: «Как можно увеличить вероятность этой возможности или воспользоваться счастливым шансом?» Запишите 20 ответов и на этот вопрос.

Всякий раз при ответе на каждый из этих вопросов вы ощутите, что на вас как будто нисходит озарение. Чем чаще вы думаете об этих ключевых вопросах, тем сильнее активизируете суперсознание для продуцирования интересных свежих идей и мыслей, которые позволят вам не упустить свой шанс или избежать опасности.

ОБЕСПЕЧЬТЕ СВОБОДУ ВЫБОРА

Один из важных аспектов вашей философии должен основываться на наличии альтернативы. Правило гласит: «Вы свободны, если у вас есть свобода выбора».

Если ваша цель — стать счастливым, богатым и свободным, у вас всегда должен быть выбор. Должно всегда быть еще что-то, что вы можете сделать, в любой ситуации. Никогда не позволяйте загнать себя в ловушку единственного способа действия или единственного варианта.

Как только вы нашли свою первую работу, сделали свой первый вклад или принялись за реорганизацию какой-то части своей жизни, тут же начинайте искать возможные альтернативы на случай, если что-то пойдет не так.

РАЗРАБОТАЙТЕ ПЛАН Б

Фредерик фон Бисмарк, «железный канцлер Германии» XIX века, считался самым выдающимся государственным деятелем своего времени. Ему не было равных в умении сталкивать соперничающие нации, страны и правительства в процессе объединения Германии в единое мощное государство. Его политическая карьера представляла собой бесконечную череду преодоления препятствий, взлетов и падений, побед и поражений.

Бисмарк был известен и тем, что у него всегда имелся запасной план, тщательно разработанный еще до того, как он начинал работу по основному плану. Такой подход получил название «План Бисмарка» или «План Б». Без этого плана вам не обойтись ни в личной жизни, ни в карьере и работе.

Каков ваш «план Б»? Что у вас имеется в запасе, если ваша работа, карьера или события пойдут не так, как вы рассчитывали? Что если ваш план потерпит неудачу, ваши инвестиции не окупятся? Можете ли вы предложить другую схему действий? Какие вы разработали альтернативные варианты? Что вы станете делать, если завтра вдруг окажетесь на улице или вам придется начинать все сначала?

Чем больше вариантов, тем больше ваша умственная свобода. Наличие выбора позволяет вам контролировать любую ситуацию и уверенно чувствовать себя, что бы ни случалось. Именно поэтому расширение диапазона «свободы действий» имеет такое огромное значение. Как бы отлично ни шли дела в настоящий момент, пользуйтесь возможностями творческого мышления для обеспечения себе надежного тыла.

ДОЛГОСРОЧНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Ваша конечная цель в бизнесе и карьере — заработать так много денег, сколько возможно, и добиться финансовой самостоятельности. Прибыль, финансовый успех есть следствие «увеличения полезности». Чем больше пользы вы приносите, чем больше вкладываете и тем вероятнее возможность извлечь выгоду из этой пользы в виде повышения заработной платы, доходов или дивидендов. 3tg фундаментальный закон любой рыночной экономики, и, как практические законы, он неправильно понимается большинством людей.

Один из вопросов при мозговом штурме может прозвучать так: «Что я могу сделать, чтобы больше пользы принести своим клиентам?» Или вы можете подумать: «Кто является моими идеальными покупателями? Какие шаги можно предпринять для привлечения большего числа идеальных покупателей?»

Но самый лучший вопрос: «Что мне следовало бы делать, чтобы привлечь больше идеальных клиентов, таких, с какими я хочу работать?» Что бы вы ни придумали, тотчас же начинайте действовать.

СТАРАЙТЕСЬ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМ

Постоянно ищите способы использования своего творческого и умственного потенциала, чтобы принести как можно больше пользы, делая вещи быстрее, дешевле, легче и лучше. Английское слово deserve («заслуживать») происходит от латинского слова «servus» и приставки «de», что означает «за службу». Точно так же и вы должны искать возможности заслужить награду, повышая качество работы с клиентами.

Богатство и награды есть результат умения угодить клиентам больше, чем ваши конкуренты, обслужить клиентов лучше и на более высоком уровне, чем они. Ежедневно обращайтесь к умственным и творческим ресурсам для отыскания способа принести больше пользы компании, отрасли или сфере и миру в целом. Это истинное отличие настоящего гения.

ДАЙТЕ ВЫХОД СВОИМ ТВОРЧЕСКИМ СПОСОБНОСТЯМ

Выберите наиболее важную цель или самую серьезную проблему, и выпишите ее на отдельный лист бумаги в форме вопроса. Обяжите себя давать как минимум двадцать ответов на данный вопрос и один из ответов немедленно реализуйте на практике.

К решению каждой проблемы подходите системно, четко ее определив, подыскав возможные решения, выбрав одно из

них и в максимально короткие сроки претворив его в жизнь.

Думайте на бумаге. Записывайте каждую мелочь, связанную с проблемой или целью, а затем ищите простые и практичные методы решения проблемы или достижения цели.

Определите самое лучшее и самое худшее, что может случиться с вами в будущем Выясните, что возможно сделать для уменьшения последствий отрицательных явлений и увеличения полезности благоприятных возможностей.

Ваша свобода обеспечивается свободой выбора. Не забывайте о «плане Б», идет ли речь о личной жизни или карьере,

Глава 20

ДЕЛАЙТЕ ЧТО-НИБУДЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Мой успех — это результат каждодневного тяжелого труда.

Джонни Карсон

Годами проводились сотни исследований, посвященных вопросу, почему одни люди добиваются большего успеха, чем другие. Опрашивались и тестировались сотни и тысячи торговых агентов, сотрудников компаний и менеджеров в попытках найти общий знаменатель успеха. Таким образом, был выявлен один из наиболее важных факторов успеха — ориентация на действие.

Преуспевающие люди ориентируются на активные действия. Они движутся вперед с огромной скоростью гораздо быстрее среднестатистических обывателей. У них всегда больше дел. Они чаще пытаются и работают усерднее. Их рабочий день всегда начинается чуть раньше, а заканчивается всегда чуть позже. Они находятся в постоянном движении.

Неудачники, напротив, все делают в последний момент и бросают работу при первой удобной возможности. Они отлынивают от работы, прикрываясь перерывами на кофе, обед, больничными и отпуском. Такие люди часто похваляются: «Когда я не на работе, я даже не вспоминаю о ней».

ИСТОРИЯ НЕУДАЧИ

Когда-то у нас в штате работал сотрудник, который постоян- но опаздывал. Если мы заводили разговор о его бесконечных опозданиях, он всегда оправдывался проблемами с транспортом. Мы предложили ему выходить из дома немного раньше — и тогда никаких проблем с транспортом не будет. Подобное предложение, казалось, его шокировало. Он воскликнул: «Но если я буду раньше выходить, я буду приходить на работу раньше положенного времени. Я так не могу!»

Не нужно говорить, что вскоре этот работник был уволен, а на его место мы взяли нового сотрудника, более ответственного и трудолюбивого. Позже мы узнали, что

после ухода наш бывший сотрудник перебивался случайными работами, так и не сделав приличной карьеры. Его отношение стало основной причиной всех неудач и жизненной несостоятельности.

ЗАКОН КОМПЕНСАЦИИ

В своем знаменитом эссе «Компенсация» Ральф Уалдо Эмерсон писал, что жизнь всегда вознаградит вас в той мере, в которой вы сделали в нее собственный вклад. Все, что человек делает, возвращается к нему бумерангом, — все, что он получает, есть лишь оборотная сторона всего сделанного им. Если хотите увеличить размер вознаграждения, увеличьте количество и качество своих результатов. Хотите больше извлечь, значит, должны больше вложить. Другого пути нет.

Наполеон Хилл обнаружил ключевое качество всех успешных людей, начинавших с самого низа, без гроша в кармане. Такие «удачники» уже в раннем детстве выработали привычку проходить одну дополнительную милю. Они сами открыли закон, описанный старой пословицей: «На дополнительной миле транспортных пробок не бывает».

ЧЕРТА МИЛЛИОНЕРОВ, ДОБИВШИХСЯ УСПЕХА СВОИМИ СИЛАМИ

Какое-то время назад проводилось исследование на основе интервьюирования тысяч мужчин и женщин, начинавших с нуля и поднявшихся до самых верхов. Эти миллионеры, заработавшие миллионы лишь благодаря собственному труду, единодушно согласились, что их преуспевание есть результат того, что они всегда «делали больше, чем входило в их служебные обязанности». Для них стало привычным вкладывать больше, чем получать. Они всегда искали способы принести дополнительную пользу, не ища выгоды лично для себя.

УСПЕХ ДЛИНОЮ В ЖИЗНЬ

Когда я встречаюсь с выпускниками факультета бизнеса, они часто спрашивают меня, не посоветую ли я, чем они могут заниматься, чтобы преуспеть в мире бизнеса. Я всегда даю один и тот же совет. Он помог мне, когда я был молодым человеком, и помог всем тем, кто им воспользовался, на каком бы этапе своей карьеры они ни находились.

Совет состоит из двух частей: во-первых, как только вы обживетесь на новой работе и достигнете высоких результатов, идите к своему боссу и просите дать вам «больше нагрузки и ответственности». Объясните, что хотите принести максимум пользы своей компании и нуждаетесь в дополнительной ответственности.

Когда я, будучи молодым сотрудником крупной корпорации, первый раз заявился в кабинет босса с подобным предложением, тот покивал, улыбнулся и поблагодарил меня за проявленный интерес. Но ничего при этом не изменилось. Каждые несколько дней я с завидной регулярностью сообщал боссу, что хочу взять дополнительные обязанности.

ВАШ ШАНС ЕЩЕ ВПЕРЕДИ

Через пару недель мой начальник передал мне проект на изучение и оценку. Я вцепился в него, как собака в кость, и умчался работать. Я вкалывал день и ночь, и все выходные напролет, разбирая этот проект по предложениям, собирая результаты исследований, анализируя детали, составляя отчет и излагая собственные соображения. В понедельник утром я предстал перед боссом с полным отчетом по проекту. Он был явно потрясен. «Не было нужды в спешке. Я не ожидал результатов раньше одной-двух недель».

Я поблагодарил его за участие и сказал: «Отчет готов, как вы и просили. И кстати, можно мне прибавить обязанностей?»

Вскоре после этого случая начали происходить изменения. Через неделю мне поручили еще одно небольшое задание, выходящее за пределы моих обязанностей. И снова я выложился стопроцентно, работая над этим поручением. Через неделю или две босс дал мне еще одно новое задание, а затем еще одно.

В каждом случае я немедленно брался за работу — и неважно, знал ли я данный вопрос или нет. Мне приходилось работать и в свободное время, и по выходным. Но я выполнял задание и приносил его боссу так быстро, как это было возможно.

БЫСТРО РЕАГИРУЙТЕ НА ПОЯВЛЕНИЕ ! ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Теперь я перехожу ко второй части своего совета тем, кто хочет преуспеть в карьере. Как только вы получили задание, о котором просили, тотчас же приступайте к его выполнению и возвращайте боссу в максимально короткие сроки, как будто это граната с выдернутой чекой. Не рассиживайтесь. Не откладывайте все на последний день.

Вы не поверите, насколько положительное впечатление производят люди, которые просят об увеличении обязанностей, а получив задание, выполняют его быстро и на высоком уровне.

Очень скоро мой босс окрестил меня «палочкой-выручалочкой». Как только возникал какой-то вопрос, требующий немедленного урегулирования, он обращался в первую очередь ко мне, а не к тем сотрудникам, которые проработали в компании многие годы. Скоро я начал быстро продвигаться вверх по служебной лестнице.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ВОЗМОЖНОСТЯМ

Однажды мне на голову свалилось очень ответственное и важное поручение. Благодаря тому, что я действовал быстро, пролетел тысячу миль и работал, как вол, дни и ночи, я обнаружил мошенничество и спас для компании 2 000 000 долларов. Если бы я опоздал всего на несколько дней, деньги были бы потеряны навсегда.

После этого успеха как будто прорвало плотину. Сначала мне поручили подготовку огромного проекта, а затем предложили возглавить новый филиал, затем еще один, а затем третий. К тому времени как я проработал в компании два года, под моим руководством находились три филиала с общим оборотом в 50 000 000 долларов и штатом в 50 человек в трех офисах.

А мои коллеги все так же приходили на работу ровно в 9-00, отправлялись на обед поболтать и посплетничать, и ровно в 17:00 покидали рабочие места, чтобы пропустить в баре пару рюмочек. Они сообщали друг другу, что я просто «счастливчик», а другая версия моего стремительного восхождения заключалась в том, что босс взял меня «под свое крылышко». Они так и не поняли всю важность увеличения количества обязанностей и быстрого выполнения работы.

СЕКРЕТ УСПЕХА

Уходивший на пенсию президент Американской торговой палаты на обеде, устроенном по случаю его ухода, рассказал одну историю. Он сумел стать одним из наиболее уважаемых бизнесменов как в Америке, так и за ее пределами, а за высокое качество работы он заслужил такую репутацию, о которой мечтает любой в мире бизнеса. Так вот, он поведал, что в молодости, в период разочарования и безнадежности, случайно наткнулся на высказывание, помещенное на доске объявлений средней школы. Он проходил мимо, и вдруг что-то заставило его остановиться и прочитать написанное. Там было сказано: «Ваш жизненный успех прямо пропорционален тому, что вы делаете, и придет он после того, как вы сделаете то, что должны делать».

Эти слова, как заявил бывший президент Торговой палаты, изменили всю его жизнь. До того момента ему казалось, что он хорошо справляется со своей работой, потому что он делал то, что ему говорили делать, чего от него ожидали. Но внезапно он решил, что начнет делать гораздо больше того, что ему положено, что он «будет проходить одну дополнительную милю» и выполнять больше того, за что ему платят. И начиная с того дня, он вставал чуть раньше, работал усерднее и задерживался на работе чуть дольше.

И случилось то, что должно было случиться: чем быстрее он двигался вперед, тем больше опыта накапливал. Больший опыт приносил лучшие результаты и более высокие показатели. За короткий срок руководство повысило его в должности и увеличило зарплату.

Благодаря выполнению большего объема работы, чем от него требовалось, он вскоре начал подниматься вверх с головокружительной скоростью. Его перевели в новый отдел, затем в новую отрасль промышленности, и у него появились совершенно новые обязанности. В каждом случае он действовал по одной схеме. Делай больше того, за что тебе платят. Делай больше того, что ожидают от тебя другие. Проходи дополнительную милю. Не сиди сложа руки. Действуй. Не теряй времени даром. И никогда не оглядывайся назад.

МУДРОСТЬ ОТЦА-ОСНОВАТЕЛЯ

Томас Джефферсон писал: «Никогда не сидите без дела. Человек, не теряющий времени даром, не жалуется на его нехватку. Просто удивительно, сколько можно успеть, если постоянно работать». Позднее он добавил: «За всю мою жизнь восходящее солнце ни разу не застало меня в постели».

Время в любом случае пройдет

Это очень важный момент. Время все равно пройдет. Пролетят недели, месяцы и годы вашей жизни. Возникает один вопрос: «Что вы собираетесь делать со всем этим временем?»

Поскольку день все равно закончится, почему бы не начать всего чуть-чуть раньше и не закончить чуть-чуть попозже? Почему бы не создать репутацию «палочки-выручалочки», человека, на которого вся надежда, когда надо что-то сделать быстро и качественно? Этот прием явится таким мощным толчком для вашей карьеры, как ни один другой.

НАЧИНАЙТЕ И ПРОДОЛЖАЙТЕ

Предлагаю ключ к высокому доходу под названием «принцип движущей силы успеха». Этот принцип гласит: «Чтобы начать движение, требуется огромное количество энергии, а на сохранение набранной скорости энергии уходит намного меньше.

Этот принцип движущей силы объясняет успех нагляднее любого иного фактора. Преуспевающие люди — это занятые люди. С самого утра они на ногах, в постоянном движении. Они работают постоянно, словно «вечный двигатель».

ТЩАТЕЛЬНО ПЛАНИРУЙТЕ СВОЕ ВРЕМЯ

Успешные люди четко планируют не только дни и часы, но даже минуты. Все исследования выявили прямую зависимость между жестким планированием и высокими доходами. Самые высокооплачиваемые профессионалы в нашем обществе, составляющие практически 25% миллионеров в Америке, — это адвокаты, врачи и некоторые другие. Все они по минутам рассчитывают время, затраченное на каждый случай или каждого пациента.

Те же, кто зарабатывает гроши, рассчитывают время в категориях дня, недели или месяца. Они спокойно могут потерять половину дня, оправдываясь тем, что «наверстают после обеда». Иногда они впустую растрачивают первые несколько дней и даже недель, пребывая в полной уверенности, что наверстают потом.

За долгие годы мне довелось работать со многими торговыми организациями. Во всех организациях существует план продаж на месяц, который обязаны выполнять все торговые агенты. И вот почти 80% из них спокойно расслабляются первые три недели,

а затем развивают борную деятельность и судорожно пытаются наверстать упущенное, заключая необходимое количество сделок

Но только не ведущие торговые агенты — они приступают к работе сразу и в первый день месяца работают столь же интенсивно, как и в последний день предыдущего. Они активно включаются в работу уже в 7:00 или 7:30 утра. Они избегают пробок по **утрам,** выезжая на работу раньше всех, и избегают их по вечерам, задерживаясь в офисе позже всех остальных.

ПОСТОЯННО ВЫРАБАТЫВАЙТЕ ЭНЕРГИЮ

Чем быстрее вы движетесь, тем больше энергии в вас вырабатывается. Чем больше скорость движения, тем положительнее ваши ощущения, тем счастливее вы становитесь и тем больше в вас энтузиазма и творческих идей. Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше успеваете, больше получаете и больше преуспеваете.

Пользуйтесь принципом движущей силы. Начав движение, не останавливайтесь. Аллан Лакейн, специалист по тайм-менеджменту, говорит: «Быстрый темп необходим для успеха». Том Петере заявлял, что все успешные люди «болели активными действиями». Ключ к выполнению большего количества заданий — выбор наиболее важных из них и энергичный рывок. Это ключ и к успеху, и к высокому качеству работы. Делайте что-то каждый день

Сегодня же ускорьте темп своей жизни. Быстро переходите от одного задания к другому. Развейте высокий темп деятельности.

Представьте, что завтра вам предстоит уехать на месяц и все придется наверстывать перед отъездом. Работайте так же напряженно и так же быстро, как если бы вы уходили в отпуск.

Четко планируйте время. Представьте, что времени для работы у вас ровно вполовину меньше, и работайте без остановки день напролет

Постоянно просите увеличить количество ваших обязанностей, а получив новое задание, старайтесь справиться с ним как можно быстрее и лучше. Одна только эта привычка откроет перед вами двери многочисленных возможностей.

С этого момента вставайте на час раньше и тотчас же включайтесь в дело. Работайте в обеденный перерыв и не отвлекайтесь на чаепития. Останьтесь на час позже, чтобы доделать все дела и подготовиться к следующему дню. Эти дополнительные часы увеличат вашу производительность и подтолкнут к переменам в карьере.

Глава 21

РАБОТАЙТЕ, ПОКА НЕ ДОБЬЕТЕСЬ УСПЕХА

Упорству и умению подвластно практически все; великие дела творятся не силой, а настойчивостью.

Сзмюэль Джонсон

Любой крупный успех — это триумф вашей настойчивости. Ваша способность определять, чего вы хотите, приступать к осуществлению задуманного и упорное преодоление препятствий и трудностей — главная причина победы. Другая сторона настойчивости — мужество.

Вероятно, самый серьезный вызов — это преодоление страха и развитие бесстрашия. Уинстон Черчилль как-то писал: «Бесстрашие совершенно справедливо считают важнейшим из достоинств, поскольку от него зависят все остальные».

ПОКОРЕНИЕ СТРАХА

Страх был и остается злейшим врагом человечества. Когда Франклин Д, Рузвельт говорил: «Единственное, чего стоит опасаться, — это страх», он имел в виду, что стресс, волнение и тревожность порождаются не материальным предметом, пугающим нас, а скорее ощущением страха, самой эмоцией.

Если мы сумеем развить в себе мужество и непоколебимую уверенность в своих силах, перед нами откроется мир совершенно новых возможностей. Подумайте, о чем бы вы осмелились мечтать, что решились бы делать, если бы не боялись ничего на целом свете?

ВЫ МОЖЕТЕ ОБУЧИТЬСЯ ВСЕМУ НЕОБХОДИМОМУ

К счастью, бесстрашию можно научиться так же, как любой другой привычке. Для этого вам необходимо работать над собой, преодолевая страх и одновременно закладывая основу для уверенности в себе и мужества, которое позволит вам стойко принять неминуемые взлеты и падения, уготованные судьбой.

Жрналистка Энн Лэндерс написала замечательные слова:

К цели

«Если бы меня попросили дать человечеству совет, который я считаю наиболее важным, я бы посоветовала следующее: смиритесь с проблемами как с неизбежной частью жизни, и когда пробьет час, встречайте их с высоко поднятой головой. Посмотрите им прямо в глаза и скажите: «Я сильнее вас! Вам меня не сломать». Это прямой путь к победе.

ПРИЧИНЫ И ЛЕКАРСТВО ОТ СТРАХА

Начальный этап в преодолении страха — трезвый взгляд на породившие его факторы.

Как нам известно, основные причины страха кроются в детстве. Это может быть деструктивная критика родителей, вызывающая две разновидности страха: боязнь неудачи, заставляющая нас думать «я не могу, не могу, не могу», и боязнь отторжения, выражаемая словами *«я* должен, я должен, я должен».

Из-за этого мы чересчур озабочены страхом потерять деньги, время или отношения. Мы становимся слишком чувствительны к мнению и критике окружающих, причем до такой степени, что иногда боимся сделать что-то способное вызвать неодобрение окружающих. Наши страхи парализуют нас, не дают конструктивно действовать и идти к мечтам и поставленным целям. Мы колеблемся. Становимся нерешительными. Постоянно откладываем работу на потом. Ищем оправдания и причины уклониться от решительных действий. А в итоге попадаем в замкнутый круг: «Я должен, но не могу — я не могу, но должен», из которого невозможно выбраться.

СТРАХ И НЕВЕЖЕСТВО ИДУТ РЯДОМ

Страх может порождаться невежеством. Когда у нас мало информации, мы не можем быть уверены в результатах собственных действий. Невежество заставляет нас пугаться перемен, неизвестности и избегать нового.

Но истинно и обратное. Владение информацией и опыт в той или иной области придают нам уверенность и мужество. Есть такие сферы, в которых вам абсолютно нечего бояться, потому что вы достигли определенного мастерства, например вождение автомобиля, катание на лыжах, продажа или управление. Благодаря знаниям и опыту вы уверены на 100% в своей способности справиться с любой ситуацией и проблемой, что бы ни случилось.

УСТАЛОСТЬ ДЕЛАЕТ ИЗ НАС ТРУСОВ

Еще один фактор, порождающий страх, — это усталость. Когда мы устали или плохо себя чувствуем, мы гораздо более предрасположены к сомнениям и тревогам, чем находясь в состоянии бодрости, энергичности и полноты сил.

Вы можете полностью изменить свое отношение к самому себе, просто хорошенько высыпаясь и не забывая про отпуск, достаточный для восстановления сил и подзарядки физических и умственных батареек. Отдых и расслабление укрепляют мужество и уверенность не менее прочих факторов.

БОЯТСЯ ВСЕ

Это, несомненно, важный момент. Все нормальные люди чего-то опасаются. Волнение о физическом, эмоциональном и финансовом выживании абсолютно естественно.

Смелый человек — не тот, кто не боится. Еще Марк Твен писал: «Смелость — это не отсутствие страха. Это сопротивление страху, его покорение».

Дело не в том, боитесь вы или нет, все мы боимся. Важно, как вы ведете себя при этом. Отважный человек продолжает идти вперед, несмотря ни на что. И вот что еще я узнал: когда вы сопротивляетесь страхам и решительно двигаетесь навстречу тому, чего боитесь, ваши страхи постепенно исчезают, а уверенность и самоуважение растут.

Однако если вы пытаетесь укрыться от страхов, убежать и спрятать голову в песок, как страус, они начнут контролировать вашу жизнь. И чем они сильнее, тем меньше ваши уверенность, самоуважение и самооценка. Об этом говорит и актер Гленн Форд: «Если вы не делаете того, чего боитесь, страх управляет и подчиняет себе вашу жизнь».

АНАЛИЗИРУЙТЕ СВОИ СТРАХИ

Как только мы обозначили факторы, могущие вызывать страх, следующий шаг — сесть и спокойно, объективно оценить и проанализировать свои собственные опасения.

Вверху чистого листа бумаги напишите вопрос: «Чего я боюсь?»

Начните составлять список всех своих страхов, записывая все подряд, все вещи, которые вызывают у вас тревогу и беспокойство. Начните с самых общих страхов, боязни неудачи и боязни критики или отторжения.

Некоторые люди, подверженные страху провала, тратят огромное количество энергии, оправдываясь или скрывая свои ошибки. Они не могут смириться с мыслью о возможной неудаче. Другие настолько чувствительны к мнению остальных, что кажется, будто они вообще неспособны к каким бы то ни было самостоятельным поступкам и решениям. Пока они не убедятся, что кто-то одобряет их выбор, они ни за что не начнут действовать.

РАСПОЛОЖИТЕ СВОИ СТРАХИ ПО ПОРЯДКУ

Составив список страхов, которые могут оказывать негативное воздействие на ваше мышление и поведение, расположите их по степени важности. Страх перед чем оказывает наибольшее влияние на ваш образ мыслей или стоит у вас на пути к цели? Рядом с чем вы поставите номер два? Какой страх будет третьим по важности? И так далее.

Разобравшись с доминирующим страхом, ответьте на три вопроса:

Каким образом мне мешает этот страх?

Каким образом он может мне помочь в будущем или уже помог в прошлом?

Что я выиграю, если сумею избавиться от него?

Несколько лет назад я сам проделал это упражнение и выяснил, что больше всего я боюсь нищеты. Я боялся остался ни с чем, потерять все деньги и оказаться на улице. Я знал, что страх этот уходит корнями в детство, потому что для моих родителей, выросших в период великой депрессии, деньги всегда были главной проблемой. Мой страх подстегивался еще и несколькими банкротствами, которые мне пришлось пережить в молодости. Я мог четко проследить источник своего страха, но он все равно крепко держал меня в своих тисках. Даже когда появилось достаточно денег, чтобы удовлетворить все мои нужды, страх не оставлял меня.

Ответом на первый вопрос послужила моя постоянная тревога о рискованных операциях с деньгами. То же относилось и к работе: я боялся оказаться уволенным *ч* старался крепко держаться за ту работу, которую смог найти. Именно поэтому безопасность я предпочитал новым возможностям.

Но страх нищеты оказал и положительное влияние. Чтобы избавиться от него, я работал гораздо больше и усерднее остальных. Я был целеустремленнее и амбициознее и старательно изучал всевозможные способы приумножения и инвестирования капитала. Страх нищеты толкал меня к финансовой независимости. Ответив на третий вопрос: «Что я выиграю, если сумею избавиться от этого страха?», я понял, что буду готов рисковать, буду более энергичен и упорен в преследовании финансовых целей и смогу начать собственный бизнес, уже не буду так озабочен слишком большими тратами или слишком маленькими доходами. Особенно я не буду волноваться из-за стоимости приобретаемых вещей.

При помощи объективного анализа своего страха я смог начать процесс его искоренения. И вам это тоже под силу.

ПРАКТИКА ПРИВОДИТ К ЗАКРЕПЛЕНИЮ ПРИВЫЧКИ

Начать избавляться от страха и развивать в себе мужество вы можете, совершая те же поступки, что и смелые и отважные люди. Если вы будете повторять одно и то же действие снова и снова, оно, в конечном счете, перейдет в привычку. Вы разовьете мужество, если будете вести себя мужественно, когда от вас требуются смелые поступки. Прежде всего, мужество требуется, чтобы сделать первый шаг. Этот шаг — самый сложный. Без мужества вы никогда не решитесь попробовать что-то новое или отличное от того, что делали ранее, вам никогда не вырваться из рутины обыденности и серой повседневности.

Чуть раньше я упоминал профессора Роберта Ронштадта из колледжа Бабсона, двенадцать лет преподававшего основы предпринимательства. Он проследил дальнейшую судьбу своих студентов и обнаружил, что только 10% выпускников основали в дальнейшем собственные фирмы и добились успеха. Ему удалось выявить лишь одно общее качество, присущее этим людям, — страстное желание и готовность открыть свой бизнес в противоположность постоянным пустым разговорам остальных.

МУЖЕСТВО СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ШАГ

Роберт Ронштадт вывел «принцип коридора», о котором мы уже говорили. Успешные люди упрямо шли к своей цели, как будто двигаясь по длинному коридору, и перед ними распахивались все новые и новые двери, которые остались бы незамеченными, стой они на одном месте. Оказалось, что выпускники колледжа, не воспользовавшиеся знаниями, полученными во время учебы, так и сидели в ожидании, пока на них упадет манна небесная. Очи не желали двигаться вперед по коридору неуверенности, пока не были бы до конца уверены в конечном успехе, но с таким подходом они всегда обречены лишь на неудачу.

БУДУЩЕЕ ПРИНАДЛЕЖИТ ТЕМ, КТО РИСКУЕТ

Будущее принадлежит тем, кто не боится рисковать, а не тем, кто прячет голову в песок Странно, но чем больше вы ищете безопасности и стабильности, тем меньше этой стабильности в вашей жизни. Однако чем активнее вы стремитесь к новым возможностям, тем вероятнее возможность обретения безопасности и надежности, которой так жаждете

Когда вас охватывает страх или тревога, и вам требуется все мужество, чтобы выстоять перед трудностями и преградами, переключите внимание на свои цели и нарисуйте образ человека, которым вы хотите стать. В чувстве страха нет ничего плохого, пока вы в состоянии противопоставить ему веру в собственные силы. Победа над страхом и развитие мужества — основные предпосылки счастливой, успешной жизни. Если вы будете преданно следовать желанию развить мужество и отвагу, в итоге вы достигнете времени, когда страхи не будут играть в жизни никакой роли. Вы сможете ставить серьезные, волнующие, сложные цели в уверенности, что достигнете всего, чего захотите. Вы сможете смотреть в лицо трудностям со спокойной беспристрастностью. А ключ к этому — мужество.

УЧИТЕСЬ У МАСТЕРОВ

Что если бы вам представился случай пообщаться с самым преуспевающим человеком, который поделился бы с вами секретами своего успеха. Как вы думаете, помогло бы это вам? А что если бы вам выпала возможность общаться с сотней самых выдающихся мужчин и женщин и учиться на их ошибках, извлекать пользу из их опыта и воспользоваться их секретами и тайнами? Какую пользу вам это может принести? Что если со временем вы сможете поговорить с тысячей известных людей, добившихся колоссального успеха? С двумя или тремя тысячами?

АКТИВНОСТЬ - ЭТО НАШЕ ВСЕ

Скорее всего, вы скажете, что общение с такими людьми окажет вам неоценимую помощь. Однако правда заключается в том, что ни один совет, каким бы замечательным он ни был, не принесет сколь-нибудь существенной пользы до тех пор, пока вы не начнете активно применять на практике полученные советы

Если бы для великих дел хватало одних знаний, тогда успех был бы обеспечен вам на 200%. Книжные магазины буквально ломятся от книг типа помоги-себе-сам, в каждой из которых вы найдете массу идей для достижения успеха. Но, повторюсь, любой совет будет иметь ценность лишь тогда, когда вы действуете, а не сидите сложа руки, ожидая у моря погоды.

Прочитав данную книгу, вы, возможно, примете определенное решение о том, что вам нужно делать больше, а что меньше, на что обращать внимание, а на что не размениваться. Вы поставили перед собой конкретные цели в различных областях и приняли твердое решение, которое собираетесь реализовать до конца. Теперь самый важный вопрос для вашего будущего: «Сделаете ли вы то, что решили сделать?»

САМОДИСЦИПЛИНА - КЛЮЧЕВОЕ КАЧЕСТВО

Самая важная предпосылка успеха — самодисциплина, то есть внутренняя способность, основанная на силе вашего духа и характера «делать необходимое тогда, когда необходимо, нравится вам это или нет».

Сила характера — это умение довести задуманное до конца, даже когда первоначальный энтузиазм несколько поугас. Речь не о том, какие знания, важные для вашего будущего, вы приобретаете. Речь о том, в состоянии ли вы взять себя в руки, чтобы платить требуемую цену до тех пор, пока не доберетесь до конечной цели.

Самодисциплина необходима вам для постановки целей и разработки планов по их достижению. Она понадобится вам для регулярной переработки планов, их обновления в случае появления свежей информации. Самодисциплина поможет рационально использовать время, всегда концентрируясь на одном задании — самом важном на текущий момент. Без самодисциплины вам не удастся совершенствоваться каждый день, приобретая новые знания и повышая уровень своего профессионализма.

Самодисциплина необходима вам для экономии денег и распределения финансов так, чтобы со временем достигнуть финансовой независимости. Без нее вы не сможете сосредоточиться на целях и мечтах, не сможете бороться со страхом и сомнениями, не сможете позитивно и конструктивно реагировать на возникающие трудности.

САМОДИСЦИПЛИНА В ДЕЙСТВИИ

Наверное, самым ярким проявлением самодисциплины является степень вашей настойчивости, когда дела идут туго. Настойчивость — это самодисциплина в действии и истинный критерий человеческого характера, критерий вашей веры в себя и свой успех.

Всякий раз, когда вы смогли устоять перед лицом неприятностей и бедствия, вы становитесь сильнее, а ваша настойчивость — упорнее. Гордость, самоуважение и энергичность формируют ваш характер. Вы обретаете решительность и целеустремленность, развиваете в себе качество, «железно» гарантирующее успех,

способное преодолеть любой камень преткновения из щедро подбрасываемых жизнью на вашем пути.

ОБЩЕЕ КАЧЕСТВО ВСЕХ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ЛЮДЕЙ

История человеческого рода — это история триумфа стойкости и непоколебимости. Всем великим людям суждено было пройти суровые испытания и пере жить тяжелые несчастья, до того как взойти на вершину успеха и благосостояния. Это и принесло им величие.

Уинстон Черчилль многими считается величайшим государственным деятелем XX века. Его уважали за мужество и необычайную стойкость. Во время Второй мировой войны, когда немецкие «люфтваффе» бомбили Англию, решительность и стойкость Черчилля вдохновляли всю нацию на борьбу, в печальном исходе которой мало кто сомневался. Джон Ф. Кеннеди тогда сказал: «Черчилль вооружил английский язык и послал его сражаться».

Одной из величайших речей, занесенных в анналы стойкости, является обращение Черчилля к народу 4 июня 1940 года, заканчивающееся такими словами: «Мы не падем духом и не сложим оружие. Мы будем сражаться во Франции. Будем сражаться на морях и океанах. Будем биться в воздухе. Мы не отдадим наши острова, чего бы нам это ни стоило. Мы будем вести войну на земле и на полях, на улицах и в горах — но мы ни за что не сдадимся!»

В последний год своей жизни Черчилль выступал в школе, которую когда-то закончил. Его попросили поделиться с учащимися, секретом своего величайшего успеха. Он встал перед аудиторией, опершись на трость, немного качнувшись вперед, и громко произнес: «Уроки моей жизни я могу свести к семи словам: никогда и ни за что не сдавайтесь!»

ГАРАНТИЯ КОНЕЧНОГО УСПЕХА

В процессе продвижения к цели вы поймете, что настойчивость — единственное качество, которое гарантированно обеспечит вам победу.

Кельвин Кулидж, 30-й президент США, вошел в историю благодаря простым, но памятным словам: «Ничто в мире не заменит настойчивости. Талант не сможет: нет ничего более распространенного, чем талантливые люди, не добившиеся успеха. Гений не сможет: «непризнанный гений» — уже почти поговорка. Образование не сможет: мир полон дипломированных инженеров и кандидатов наук, которые ни на что не годятся. Настойчивость и воля к победе — два главных фактора успеха».

ПРИЗНАК УСПЕХА

Все преуспевающие бизнесмены характеризуются железной силой воли и непоколебимой стойкостью.

В 1895 году Америка оказалась в тисках тяжелейшей депрессии. Один человек потерял свой отель в самый разгар депрессии и решил написать книгу, чтобы подбодрить и вдохновить остальных не сдаваться и продолжать борьбу, несмотря на все напасти, свалившиеся на нацию.

Звали этого человека Орисон Свитт Марден. Он снял комнату на постоялом дворе и работал день и ночь над книгой, которую назвал «Как не утратить мужества». Однажды поздно вечером он наконец поставил точку на последней странице и, поскольку был очень уставшим и голодным, вышел на улицу, купить что-нибудь поесть. В это время в здании, где он жил, начался пожар, и к тому времени, когда Марден вернулся, весь его труд — более 800 страниц был полностью уничтожен.

Тем не менее, этот человек не пал духом, сел за письменный стол и начал все с самого начала, с первой большой буквы. Готовую книгу он предлагал многим издателям, но те совершенно не интересовались мотивационной литературой в стране, где господствовали депрессия и безработица. Орисон Свитт Марден переехал в Чикаго и нашел работу. Однажды в разговоре со своим другом он упомянул написанную им книгу. По счастливой случайности этот друг был знаком с одним издателем. Через некоторое время книга «Как не утратить мужества» вышла из печати и начала триумфальное шествие по стране.

Этим произведением восхищались многие выдающиеся американские бизнесмены и политики, называя его книгой, которая привела Америку в XX век. Она оказала колоссальное влияние на многие умы и завоевала титул классической книги по личностному развитию. Такие люди, как Генри Форд, Томас Эдисон, Харви Файерстоун и Дж.П. Морган, читали ее и черпали из нее вдохновение.

ДВА ОСНОВНЫХ КАЧЕСТВА

Орисон Свитт Марден говорит о том, что «для успеха существуют два обязательных требования. Первое — «приступить к работе» и второе — «доводить работу до конца». Он писал: «Нет, не потерпит поражения тот, кто владеет своей силой, кто никогда не признает себя побежденным; никогда не остановить того, кто рвется вперед, окрыленный мечтой; не покорить железную волю. Не потерпит поражения тот, кто падает и снова поднимается, от которого удары судьбы отскакивают, как от резинового мяча, кто продолжает борьбу, когда все вокруг сложили оружие, кто упрямо идет вперед, когда остальные повернули вспять».

Более 4 000 лет назад Конфуций говорил: «Наше величие не в том, что мы никогда не падаем, а в том, что мы падаем, но снова встаем».

Джеймс Корбетт, один из первых чемпионов мира по боксу в тяжелом весе, сказал: «Вы становитесь чемпионом, продержавшись еще один раунд. Дела плохи, но вы держитесь еще раунд». Йогу Берре принадлежат такие слова: «Ничто не заканчивается, пока не заканчивается окончательно». Так оно и есть: пока вы готовы идти вперед, путь не кончается.

Элберт Хаббард писал: «Поражение приходит тогда, когда вы перестаете пытаться. Полное поражение приходит тогда, когда вас победили в духе».

Вине Ломбарди вторит Конфуцию: «Неважно, что вас сбили с ног. Важно, что вы снова поднимаетесь».

Все эти люди на собственном опыте познали, насколько важны настойчивость и стойкость в достижении целей. Успешные люди отмечены невероятным упорством, желанием не сдаваться, как бы ни складывались окружающие обстоятельства. Качество, стопроцентно гарантирующее успех и в бизнесе, и в финансовых делах, и в жизни вообще, — неукротимая воля к победе, решимость продолжать, когда все вокруг требуют остановиться, повернуть назад и заняться чем-то другим.

НАСТОЙЧИВОСТЬ - САМОЕ ЦЕННОЕ КАЧЕСТВО

Вероятно, самое ценное качество и есть способность держаться дольше других. Б. С. Форбс, основатель журнала «Форбс», сумевший дать своему журналу статус главнейшего издания во времена депрессии, писал: «История доказывает, что самые замечательные победители преодолевали неисчислимые трудности, прежде чем торжествовать успех. Они победили, потому что поражения их не сломили».

Джон Д. Рокфеллер, бывшим одно время богатейшим человеком в мире, заметил: «Я не думаю, что какое-то иное качество имеет такое же значение, как стойкость. Она побеждает все, даже природу».

Конрад Хилтон, у которого в самом начале была лишь одна мечта и маленький отель в Луббоке, в Техасе, и который построил самую известную сеть отелей в мире сказал: «Успех неразрывно связан с действиями. Удачливые люди — все время в движении. Они ошибаются, но не сдаются».

Томас Эдисон терпел неудачи со своими экспериментами чаще любого другого изобретателя XX века. Но он получил и большее количество патентов, чем любой иной его коллега. Его философия заключается в следующих словах: «Когда я принимал твердое решение, что результат достоин того, я засучивал рукава и принимался за работу, пробуя вновь и вновь, пока не добивался успеха. Практически любой человек реализует идею, доводит дело до того момента, когда оно кажется невозможным, и все бросает, разочаровавшись, но это — не тот момент, когда нужно разочаровываться».

Александр Белл рассказывает о своих усердных попытках: «Что это за сила, я не знаю. Знаю только, что она приходит на помощь, когда человек твердо понял, чего он хочет, и не собирается бросать, пока этого не получит».

Рене Макферсон обобшил свою жизненную философию такими словами: «Вы просто идете вперед. Просто идете вперед! Я совершил все ошибки, возможные на этом свете, но все равно шел вперед».

ЗЕЛИЧАЙШИЙ ПАРАДОКС

Вам следует о нем знать и все время помнить. Если вы разумный человек, то делаете все возможное, чтобы свести к минимуму и избежать разочарования и несчастья. Это неплохое решение. Все разумные люди, следующие по пути наименьшего сопротивления для достижения своей цели, стараются уменьшить количество препятствий, чинимых жизнью.

РАЗОЧАРОВАНИЯ НЕИЗБЕЖНЫ

Но, несмотря на все наши старания, разочарования и несчастья — неизбежная составляющая судьбы. Бенджамин Франклин как-то заметил, что неизбежны только смерть и налоги, но весь опыт человечества показывает, что и разочарования неотвратимы. Неважно, насколько безукоризненно вы организуете себя и вой действия, вам придется вкусить немало горьких обид и обманутых надежд, расшибить лоб о множество преград и препятствий. И чем выше и сложнее поставленная вами цель, тем больше разочарований вас постигнет.

Вот такой парадокс. Невозможно расти и совершенствоваться без того, чтобы не испытать горечи поражения и не извлечь полезного урока. Самые ценные жизненные уроки есть результат временных неудач, которых мы так старались избежать. Неприятности не сообщают заранее о своем приходе, от них не уйдешь. Но без них нам не стать теми, кто покоряет вершины и переворачивает мир.

НЕПРИЯТНОСТИ - ТЕСТ НА СТОЙКОСТЬ

На протяжении всей истории человеческого рода многие мыслители размышляли над этим парадоксом и пришли к выводу, что неприятности — это испытание, которое необходимо пройти, если вы хотите достичь чего-то значительного. Геродот, древнегреческий историк, говорил: «Несчастья обладают свойством раскрывать те лучшие свойства и качества человека, которые при отсутствии их остались бы неизвестными».

Когда вы сталкиваетесь со сложными проблемами и реагируете на них конструктивно, в вас просыпается все лучшее: сила духа, мужество, твердость характера и настойчивость.

Свои трудности есть у каждого. Единственное различие между победителем и побежденным в том, что победитель благодаря неприятностям растет и становится сильнее, а побежденные позволяют трудностям взять над собой верх.

ИЗВЛЕКАЙТЕ ПОЛЬЗУ ИЗ РАЗОЧАРОВАНИЙ

Исследование Абрахама Залезника из Гарварда подтвердило, что реакция на разочарования и неприятности есть верное мерило того, насколько велика ваша возможность достичь успеха. Если вы пытаетесь извлечь из происходящего максимум пользы и ценной информации, значит, вы способны на большие подвиги.

ПОБЕДА ПРИХОДИТ СПУСТЯ ОДИН ШАГ ПОСЛЕ ПОРАЖЕНИЯ

Вот еще одно удивительное открытие: самые серьезные достижения случались тогда, когда вы были в одном шаге от того, чтобы все бросить. Многие люди были несказанно удивлены тем, что их грандиозные успехи явились результатом упорной борьбы с разочарованием и упадническими настроениями.

Х. Росс Перо, основавший «EDP **Industries»,** имея тысячу долларов наличными, и сколотивший состояние в 3 000 000 000, один из наиболее удачливых предпринимателей Америки сказал: «Большинство бросает бороться, находясь в одном шаге от победы. Они уходят с поля на последней минуте в шаге от успеха».

Геродот: «Некоторые люди отказываются от своей мечты, уже почти достигнув цели, в то время как другие вырывают победу, открывая в последний момент второе дыхание».

Этот принцип красной нитью проходит через жизнь многих выдающихся людей. Флоренс Шин. «Любое великое достижение нашло свое выражение исключительно благодаря преданности мечте, и часто великому достижению предшествовали неудача и поражение».

Наполеон Хилл: «Прежде чем открыть дверь успеху, человек обязательно испытает и неудачи, и даже поражения. Если поддаться пессимизму, самое логичное и простое — просто все бросить. Именно так и поступает большинство людей».

Гарриет Бичер-Стоу: «Когда вы попадете в тиски и все идет против вас, и, по-видимому, вы не сможете продержаться ни минуты долее, никогда не сдавайтесь, потому что как раз тут-то и начнется поворот к лучшему».

Клод М. Бристоль: «Постоянное упорное усилие — вот что рушит все препятствия, сметает все преграды».

Джеймс Уитком Райли: «Самое важное — это настойчивость, стремление никогда не позволять неизбежным разочарованиям сломить ваш дух и энтузиазм».

Сила, позволяющая держаться до конца, — вот качество, отличающее победителей. Настойчивость — это умение смотреть в лицо поражению снова и снова, не сдаваясь. Предлагаю вам внимательно прочитать и хорошенько запомнить стихотворение Редьярда Киплинга. Оно о том, о чем мы говорили в данной книге, и называется «Если».

ЕСЛИ (перевод С. Я. Маршака)

О, если ты спокоен, не растерян,

Когда теряют головы вокруг,

И если ты себе остался верен,

Когда в тебя не верит лучший друг,

И если ждать умеешь без волненья,

Не станешь ложью отвечать на ложь,

Не будешь злобен, став для всех мишенью,

Но и святым себя не назовешь;

И если ты своей владеешь страстью,

А не тобою властвует она,

И будешь тверд в удаче и в несчастье,

Которым, в сущности, одна цена,

И если ты готов к тому, что слово

Твое в ловушку превращает плут,

И, потерпев крушенье, можешь снова,

Без прежних сил, возобновить свой труд

И если ты способен все, что стало

Тебе привычным, выложить на стол,

Все проиграть и все начать сначала,

Не пожалев того, что приобрел;

И если можешь сердце, нервы, жилы

Так завести, чтобы вперед нестись,

Когда с годами изменяют силы

И только воля говорит: «держись!»;

И если можешь быть в толпе собою,

При короле с народом связь хранить

И, уважая мнение любое,

Главы перед молвою не склонить;

И если будешь мерить расстояние

Секундами, пускаясь в дальний бег,

— Земля — твое, мой мальчик, достояние,

И более того, ты — Человек!

РАБОТАЙТЕ, ПОКА НЕ ДОБЬЕТЕСЬ УСПЕХА

1.Определите самую серьезную проблему, стоящую перед вами ныне на пути к заветной цели. Представьте, что этой проблемой вы можете проверить свою решимость и силу желания. Дайте себе слово, что не бросите начатое.

2. Вспомните все случаи, когда ваша настойчивость принесла успех и победу. Напоминайте себе об этом, оказавшись в критической ситуации.

3. Пообещайте себе, что никогда не сдадитесь и будете идти вперед, пока не придете к цели.

4. В каждом препятствии, проблеме, трудности ищите зерно равной или большей пользы или возможности. Всегда отыщется что-то, что может оказаться полезным.

5. В любой ситуации ориентируйтесь на решение и активные действия. Всегда думайте категориями тех вещей, которые вы в состоянии сделать прямо сейчас для разрешения конфликта или достижения цели. Приступайте сейчас же! Никогда не сдавайтесь.

Подведение итогов

ДЕЙСТВУЙТЕ СЕГОДНЯ

В этой книге вы ознакомились с самой полной и доступной стратегией для постановки и достижения целей. Реализуя на практике предложенные принципы и правила, за несколько месяцев вы сможете достичь больше, чем многие достигают за годы.

Наиболее важное качество для достижения долгосрочного успеха — привычка активно работать над планами, идеями и целями. Чем больше будет попыток, тем скорее к вам придет триумф. Существует прямая связь между числом попыток и

вашими достижениями. Вот двадцать один шаг, который вам предстоит сделать к чудесной жизни.

Раскройте свой потенциал. Помните - ваш потенциал безграничен. Все, чего вы смогли достичь до этого момента, есть лишь подготовка, разминка перед удивительными вещами, которые станут вам доступны в будущем.

Обретите контроль над своей жизнью. Вы несете полную ответственность за все, что говорите, думаете и делаете, за все, что случается с вами. Не обвиняйте других и не ищите себе оправданий. А вместо этого каждый день продвигайтесь на шаг к намеченной цели.

Создайте собственное будущее. Представьте, что ваши возможности не ограничены никакими рамками. Вы в состоянии достигнуть всего, чего захотите. Планируйте свое будущее так, будто в вашем распоряжении все необходимые ресурсы для создания идеальной жизни.

Определите свои ценности. Ваши внутренние убеждения формируют вашу личность. Выберите время обдумать, во что же вы в действительности верите и что вас волнует. Не отказывайтесь от того, что, как вы чувствуете, является для вас правильным.

Определите свои цели и самостоятельно решите, чего хотите добиться в каждой жизненной сфере. Ясность - это необходимое условие счастья и качественной работы.

Что есть ваша главная цель в жизни? Вам нужна стержневая идея, вокруг которой вы можете строить свою жизнь. Вы должны выбрать одну цель, которая помогала бы вам реализовывать все прочие цели. Выбрав ее, работайте над ней постоянно.

Анализируйте свои убеждения. Ваши убеждения касательно собственных способностей и окружающего мира в целом окажут на ваши мысли и поступки больше влияния, чем любой иной фактор. Добейтесь того, чтобы убеждения были положительны и соответствовали выбираемым целям.

Начинайте сначала. Тщательно проанализируйте положение, из которого вы отправляетесь в путь к намеченной цели. Будьте предельно честны в том, где вы находитесь сейчас и где хотите оказаться в будущем.

Оценивайте свой прогресс. Ставьте жесткие сроки, выбирайте четкие критерии. Они помогут вам оценить уровень проделанной работы и произвести необходимые поправки.

Уничтожьте преграды. Успех сводится к способности разрешать возникающие в процессе проблемы и конфликты и устранять препятствия, появляющиеся на пути к цели. К счастью, умению решать проблемы можно обучиться, приложив нужные усилия и набравшись терпения.

Станьте специалистом в своей области. В вас заложена способность стать одним из лучших в своем деле, стать одним из лидеров в вашей сфере деятельности. Пусть это будет вашей целью, работайте над ней, пока ваши усилия не увенчаются успехом.

Общайтесь с нужными людьми. Выбор людей, с которыми вы живете, общаетесь, работаете, окажет на ваш успех решающее влияние. С этого дня общайтесь лишь с теми, кто вам нравится, кого вы уважаете и цените. Если хотите стать орлом, летайте с орлами.

Составьте план действий. Обычный человек с тщательно продуманным планом даст сто очков вперед любому гению, действующему наобум. Ваша способность организовывать действия позволит вам достигать невероятных целей.

Научитесь распоряжаться своим временем. Научитесь удваивать и утраивать свой доход, производительность и результативность, применяя в жизни практичные и проверенные принципы организации времени. До начала работы, расставляйте приоритеты, а затем концентрируйтесь на самом полезном использовании собственного времени.

Ежедневно пересматривайте свои цели. Еженедельно

и ежемесячно проводите ревизию своих планов и целей.

Убеждайтесь, что вы идете по верному пути к целям, которые все еще имеют для вас значение. Будьте готовы вносить необходимые поправки в планы при проявлении новой информации.

Визуализируйте свои цели, руководите образами, порождаемыми разумом. Регулярно представляйте, «рисуйте в уме» свои цели, как будто они уже реализованы в жизни.

Волнующие, четкие образы активизируют все внутренние ресурсы и воплотят желанную цель в реальность.

Включите подсознание. В вас спит огромная сила, способная принести вам все, что вы захотите. Обращайтесь к этой потрясающей силе за идеями и вдохновением.

Сохраняйте гибкость. Будьте уверены в своих целях, но в то же время сохраняйте гибкость в процессе их достижения. Будьте открыты новым веяниям, информации; будьте в курсе новых, дешевых и быстрых способов достигнуть тех же результатов, и если что-то не сработает, будьте готовы опробовать другой подход.

Дайте выход своим творческим способностям. В вас таятся огромные творческие возможности для разрешения любых проблем и генерирования самых оригинальных идей.

Вы — потенциальный гений. Постарайтесь правильно использовать этот дар, **и** вы одолеете любое препятствие и достигнете любой цели, какую только пожелаете.

Делайте что-нибудь каждый день. Используйте «принцип движущей силы успеха», каждый день делая один шаг для приближения к своим целям. Ориентация на действия исключительно важна для успеха.

Работайте, пока не достигнете успеха. Ваша способность продержаться дольше, чем другие, — единственное

качество, стопроцентно гарантирующее победу. Настойчивость — это самодисциплина в действия и истинный критерий вашей веры в себя. Никогда и ни за что не сдавайтесь!

Вот он. 21 важный шаг постановки и достижения целей, собранный под одной обложкой. Применение этих принципов позволит вам вести совершенно удивительную, яркую, исполненную высокого смысла жизнь. Теперь вас ничто не остановит.

Удачи!