

**Брайан Трейси**  
**Зарабатывайте столько, сколько вы стоите**



Текст предоставлен правообладателем  
«Трейси, Б. Зарабатывайте столько, сколько вы стоите»: Попурри; Минск; 2014  
ISBN 978-985-15-2393-7

**Аннотация**

*Непревзойденный Брайан Трейси дает вам проверенную пошаговую систему, которая повысит вашу ценность как работника, раскроет ваш реальный потенциал и позволит заработать больше, чем вы могли себе когда-либо представить. В этой книге он излагает классический подход к теме карьерного роста и личных доходов на любой должности и в любой компании. Она откроет вам дверь к успеху и счастью, если вы последуете этим бесценным советам.*

**Брайан Трейси**  
**Зарабатывайте столько, сколько вы стоите**

*Я посвящаю эту книгу своим друзьям и партнерам Тайе Уотерхаус, Челси Фредерик и Джули Домини, чья вера в*

*возможность человека зарабатывать столько, сколько он стоит на самом деле, вдохновляет всех нас.*

EARN WHAT YOU'RE REALLY WORTH (Maximize Your Income at Any Time in Any Market) /by Brian Tracy, 2012.

Издание охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

© 2012 by Brian Tracy

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2014

## **Введение. Вы сами выбрали размер своего нынешнего заработка**

*Сформулируйте и накрепко запечатайте в сознании ментальный образ своего успеха. Прочно храните его и никогда не позволяйте потускнеть. Ваш мозг будет стремиться развивать его... Не создавайте преград для собственного воображения.*

**НОРМАН ВИНСЕНТ ПИЛ**

**В**ы зарабатываете ровно столько, сколько решили сами, – ни больше ни меньше. В финансовом плане вы находитесь в том положении, которое выбрали сами. Только вы. И никто другой.

Это означает, что, каким бы ни был ваш сегодняшний заработок, вы *сами решили* получать именно такую сумму. Ни копейкой больше – ни копейкой меньше.

К размеру сегодняшнего заработка вас привели собственные действия или *бездействие*. Вами были совершены какие-то поступки, чтобы довести сумму получаемых денег до нынешней величины. Но были также поступки, которые не были совершены, в результате чего эта сумма является такой, какая есть, хотя в действительности могла бы быть больше. Ваш сегодняшний заработок – это ваш выбор.

Когда я впервые услышал о том, что размер заработка определяю я сам, меня охватили удивление и досада. Я попытался возразить: «Все это неправда. Никто не стал бы выбирать такую маленькую зарплату, а потом мучиться от нехватки денег».

Вину за свою низкую зарплату я возлагал на родителей, на образование, на начальство, на свою компанию, на отрасль, в которой работаю, на конкурентов, на состояние экономики. Но затем я оглянулся вокруг и увидел, что сотни и даже тысячи людей страдают от тех же проблем и испытывают те же ограничения, но зарабатывают намного больше меня и живут лучше.

В конце концов я вынужден был признать, что причиной такого положения являюсь только я. Если я недоволен своей жизнью и заработком, то в мире существует только один человек, способный изменить существующее положение, – я сам. Осознание этого поменяло все в моей жизни.

Спустя пять лет мои доходы увеличились в десять раз! Я переехал из съемной меблированной квартиры в собственный дом, купил «Mercedes-Benz SL350», о котором всегда мечтал, и поставил его в собственный просторный гараж на две машины. Теперь у меня совсем другая жизнь. Вы тоже способны этого добиться.

## **Ваш потенциал заработка**

Самым ценным финансовым активом является *потенциал заработка*, то есть возможность зарабатывать деньги. Его можно определить как способность добиваться в работе результатов, за которые люди захотят заплатить. Если вы пока не богаты, то ваш

потенциал заработка представляет собой 80–90 процентов вашей финансовой стоимости.

При правильном применении потенциал заработка похож на источник, из которого непрерывно бьет родниковая вода. Постоянно повышая его за счет достижения результатов, в которых нуждаются люди, вы можете каждый год наполнять свои карманы десятками тысяч долларов. Составляющими вашей личности являются знания, образование, умения, навыки и опыт, накопленные в течение жизни. Они же позволяют добиваться результатов, за которые люди будут согласны платить хорошие деньги.

Ваш потенциал заработка напоминает плодородную почву. Если вы не удобряете и не обрабатываете ее, она теряет способность приносить урожай. Успеха добиваются те, кто осознает важность и ценность этого потенциала. Они каждый день работают над его повышением, сверяясь с потребностями рынка.

## Растущий актив

Ваш потенциал заработка, как и любой актив, может *увеличиваться* или *уменьшаться* в цене. Если он растет, вы можете зарабатывать с каждым годом все больше. Но его ценность может и снижаться в зависимости от рыночных условий. В этом случае ваши знания и умения становятся менее востребованными.

Должен сообщить вам горькую правду: если ваша ценность на рынке не растет, если вы не работаете над совершенствованием своих знаний и умений, то *автоматически* переходите в разряд отстающих. Если потенциал заработка не увеличивается, он неизбежно снижается. Сегодня в мире миллионы безработных людей, которые настолько не заботились о своем потенциале заработка, что стали никому не нужны. Результаты, которых они способны добиваться в работе, уже никого не устраивают.

## Примите решение

Какой самый главный фактор в повышении заработка? Ваше сознательное решение! Решите для себя, что с завтрашнего дня начнете зарабатывать столько, сколько действительно способны. Примите решение взять под полный контроль свою карьеру, чтобы достойно жить в нынешних экономических условиях.

Прямо сегодня примите решение удвоить сумму зарабатываемых денег, а потом повторить эту процедуру еще раз. Решите, что будете увеличивать свой заработок до тех пор, пока полностью не исчерпаете свой потенциал.

Ниже я познакомлю вас с практичными и испытанными стратегиями, методами и приемами, которые можно сразу же начать применять, чтобы зарабатывать столько, сколько вы действительно стоите. И самое удивительное то, что эта сумма во много раз превзойдет те заработки, которые были у вас до сегодняшнего дня.

Запомните: неважно, откуда вы пришли. Главное – куда вы направляетесь, а ограничением на этом пути может быть только нехватка воображения.

Ваши самые большие заработки находятся в будущем. Там же находятся и ваши лучшие достижения, и самые счастливые моменты в жизни. Грандиозные успехи вам только предстоят. А добиться их поможет эта книга.

## Глава 1 Новые нормы

*Гений – это один процент вдохновения и девяносто девять процентов труда. Соответственно, гением мы часто называем всего лишь способного человека, который выполнил все свои домашние задания.*

## ТОМАС ЭДИСОН

**Я** приглашаю вас познакомиться с новыми нормами, касающимися работы, занятости и карьеры.

Несколько лет назад мы вышли из эры *изобилия*, когда фондовый рынок переживал бум, уровень безработицы не превышал 5 процентов, а люди вокруг становились миллионерами и миллиардерами, и перешли в новую эру – *эру потрясений*. Старые ставки уже сыграны, и предстоит делать новые. Сегодня экономическая ситуация в корне изменилась и при нашей жизни к прошлому уже не вернется.

В нашей жизни происходят кардинальные сдвиги, но перемены в образе мышления наблюдаются лишь у немногих. Большинство людей предпочитают отсиживаться в своей зоне комфорта и заниматься привычными делами, полагая, что экономический и финансовый кризис 2007–2010 годов – это лишь небольшой ухаб на дороге и что вскоре жизнь войдет в норму.

Они правы, но изменилось само понятие *нормы*. Впредь, если вы хотите добиться успеха и чего-то достичь, вам придется работать вдумчивее и усерднее, чем когда-либо. Чтобы взойти к вершине, вам надо будет приходить на работу немного раньше, вкладывать в нее больше сил, а по вечерам засиживаться чуть дольше.

### Гонка началась

Хотите вы того или нет, но вы участвуете в гонке. Если вы не сможете выдерживать ее темп, другие вас обгонят. Конкуренты увеличат скорость и оставят вас далеко за спиной.

Часто говорят, что засучивать рукава приходится каждому третьему поколению. При этом имеется в виду, что если человек, работая в поте лица, вышел из бедности и сколотил себе состояние, то его дети промотают эти деньги, поскольку не знают, как они достаются, а их детям, в свою очередь, придется опять засучивать рукава и начинать все заново. Эта история повторяется раз за разом.

После Второй мировой войны Соединенные Штаты были одной из немногих стран, чья экономика не была разрушена. Большинство из живущих ныне не помнят времен Великой депрессии, продолжавшейся с 1929 по 1941 год, которую не удавалось ликвидировать, несмотря на всевозможные правительственные программы, и при которой уровень безработицы достиг 28 процентов.

После десятилетия губительной правительственной политики мировая война, потребовавшая крайнего напряжения сил в промышленности и включения в дело всех рабочих ресурсов, вывела США из депрессии. Большинство бизнесменов и экономистов полагали, что вскоре после окончания войны страна вновь скатится к депрессии, но этого, к счастью, не произошло.

### Рост изобилия

Как бы то ни было, поколение американцев, родившееся в 30–40-е годы, засучив рукава, взялось за работу в 50–60-е годы, чтобы воспользоваться редким преимуществом, которое выпало на долю США в мировой экономике. В это время резко возросло количество доступных товаров и услуг, что сделало Америку глобальным экономическим лидером, производившим 40 процентов мирового ВВП.

Однако к 1970 году, когда на рынок рабочей силы начало выходить поколение, появившееся на свет в период послевоенного беби-бума, к экономическому росту США начали подтягиваться и остальные страны, особенно Германия и Япония. Это второе поколение, никогда не видевшее ничего, кроме расцвета и изобилия, рассматривало высокие жизненные стандарты и рост экономики как естественное и нормальное состояние. Каждый надеялся, что к тридцати годам сможет стать миллионером.

Увы, как и во многих других цивилизациях, это поколение беби-бума, жившее в условиях изобилия, оказалось слишком беспечным. Люди верили, что, раз уж им повезло родиться в Америке, это дает право на сытую и безбедную жизнь.

## **Самая привлекательная цель**

Слухи об американском изобилии и возможностях разносились по всему миру. Вскоре люди начали отовсюду легально и нелегально стекаться в США, чтобы урвать часть удачи. Америка стала самым привлекательным местом назначения в мире и до сих пор остается им для большинства людей. Говорят, что самой ценной бумагой на земле является грин-карта, дающая иностранцам право на законных основаниях жить и работать в Соединенных Штатах.

К сожалению, в последнее время американская нация размякла. Большинство граждан требуют от государства бесплатных услуг и денег, которых они не заслужили. Люди ищут быстрых и легких путей обогащения и готовы использовать любую схему, которая моментально вознесет их на вершину успеха. Предложение зарабатывать деньги по старинке воспринимается ими чуть ли не как оскорбление.

Экономист Йозеф Шумпетер говорил о «буре, несущей соизидательные разрушения», и предсказывал нескончаемые экономические потрясения и перемены, которые придадут экономике новый вид. Сегодня мы наблюдаем три фактора, которые ставят под угрозу наше экономическое будущее и вызывают нескончаемые, неизбежные и непредсказуемые экономические катаклизмы.

## **Информационный взрыв**

В качестве первого фактора необходимо упомянуть *информационный взрыв*. Количество информации в мире удваивается каждые 2–3 года. Некоторые ученые утверждают, что к 2020 году объем информации, зафиксированной в письменном виде, будет удваиваться каждые семьдесят два дня! Только на английском языке ежегодно публикуется около миллиона книг и многие миллионы статей. И в этом потоке может находиться чрезвычайно важная информация, которая необходима для вашей карьеры, профессии и будущего в целом.

## **Технологическая революция**

Второй фактор, служащий причиной больших изменений, – это резко возросшее количество *технических открытий*. Говорят, что любая техническая новинка сохраняет свою новизну в глазах потребителей в течение всего шести месяцев, а затем считается устаревшей.

Повсюду в мире – в США и особенно в Азии и Европе – самые умные, амбициозные и целеустремленные изобретатели, новаторы и творцы работают день и ночь, чтобы создать новые технологии, ведущие к образованию новых отраслей промышленности и разрушению старых.

## **Усиление конкуренции**

Третьим фактором, оказывающим колоссальное воздействие на вашу жизнь, является *конкуренция*. Консультант по корпоративным вопросам Маршалл Голдсмит утверждает: «Три самые важные вещи, определяющие ваше будущее, – это конкуренция, конкуренция и еще раз конкуренция».

Каждый из этих факторов влияет на остальные. Если умножить объем информации на темпы развития технологий и на рост конкуренции, вы получите такое ускорение, при

котором продукты, услуги, идеи и технологии устаревают, не успев даже дойти до потребителя. Кроме того, необходимо учитывать, что в предстоящие годы эти темпы будут только нарастать.

## **Алиса в стране чудес**

Многие люди живут словно в Стране чудес, в некоем параллельном мире. Они оглядываются вокруг и не понимают, что происходит. В книге Льюиса Кэрролла «Алиса в Зазеркалье» описывается сцена, в которой Алиса, пробежав на месте некоторое время с Червонной Королевой, говорит ей: «У нас, когда долго бежишь со всех ног, непременно попадешь в другое место».

На это Червонная Королева, продолжая бег на месте, отвечает ей: «Ну, а здесь, знаешь ли, приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте. Если же хочешь попасть в другое место, тогда нужно бежать по меньшей мере вдвое быстрее!» Для американцев уже стало нормой, что надо бежать в два раза быстрее, чтобы хотя бы остаться на месте. Это касается и каждого человека, и каждой страны, и мира в целом. Нам предстоит работать намного усерднее и разумнее, чем когда бы то ни было. Остальной мир стремится сравняться с Америкой и обеспечить себе такие же жизненные стандарты. Единственная разница заключается в том, что в развивающихся странах люди готовы работать ради этого от двенадцати до шестнадцати часов в день шесть дней в неделю и даже больше.

## **Толстые и ленивые**

Большинство людей за пределами Соединенных Штатов, особенно в Азии, считают, что американцы слишком разжирели, обленились и что дни доминирования США миновали. Это убеждение можно считать справедливым для очень многих американцев. Примерно 80 процентов населения США страдают избыточным весом. Они довольствуются средним качеством своего труда и живут посредственной жизнью. Но для того, чтобы движение по инерции не прекращалось, оно должно иметь лишь одно направление – вниз по склону!

Но есть и хорошие новости: вокруг хватает открытых дверей. Благодаря невероятной турбулентности и быстрому темпу изменений в сегодняшнем мире появляются бесчисленные возможности для построения прекрасной жизни, достижения своих целей и обретения если уж не богатства на всю оставшуюся жизнь, то хотя бы финансовой независимости.

Правда, необходимо учитывать, что с изменением игры изменились и правила. Из этой книги вы узнаете *новые* правила достижения успеха, процветания и изобилия. Я познакомлю вас с самыми эффективными идеями и опытом, которым пользуются люди, добивающиеся больших успехов в любой сфере деятельности. Вы научитесь полностью контролировать свою работу и будущее, зарабатывать больше денег, чем могли себе представить, и добиваться большего, чем окружающие.

## **Сила инициативы**

Быстрее всего вы сможете сделать карьеру, повысить свою ценность в глазах окружающих и привлечь на свою сторону людей, которые помогут вам заработать больше денег, если будете проявлять *инициативу*. Вы должны всегда находиться в поиске новых, лучших, более быстрых и дешевых способов создания ценностей и выходить за рамки того, чего ожидают от вас окружающие. Хватайте быка за рога, делайте больше, чем вас просят, добровольно берите на себя дополнительную ответственность, давайте людям больше того, за что они заплатили.

Мир принадлежит тем, кто способен крепко взять его в свои руки. Он принадлежит тем, кто не просто хочет, надеется, строит планы, молится и вынашивает намерения, но еще

и что-то делает для этого.

Успешные люди – это отнюдь не те, кто всегда принимает только правильные решения. На такое не способен никто, каким бы умным он ни был. Однако, если такие люди приходят к какому-то решению, они принимают меры к его реализации и начинают шаг за шагом двигаться к своей цели, по мере приближения к ней воспринимая по каналам обратной связи сигналы из окружающего мира и корректируя свои действия. Успешные люди постоянно получают информацию, которая дает им возможность адаптировать свои планы к действительности.

## **Периодически корректируйте курс**

Жизнь состоит из непрерывных проб, ошибок и корректировок курса. Например, если самолет движется из Чикаго в Лос-Анджелес, то 99 процентов всего полетного времени он находится вне заданного курса. Это нормальная и вполне ожидаемая ситуация. Пилот постоянно вносит изменения в направление полета: немного к северу, чуть-чуть к югу, то выше, то ниже. Но спустя несколько часов самолет касается заданной полосы точно в назначенное время, которое было указано при вылете из Чикаго. Все путешествие представляет собой непрерывный процесс сверки с курсом и его корректировок.

Я говорю это к тому, что в жизни нет ничего гарантированного. Во всех ваших поступках (даже если вы просто переходите улицу) присутствует некая неопределенность. Вы никогда не можете быть полностью уверены в том, что ваши действия приведут к желаемому результату. В них всегда есть риск и чувство страха. Но все, о чем вы думаете, постепенно укореняется в голове и сердце. У людей, постоянно размышляющих о риске, превалирующим чувством становится страх. У них развиваются сомнения и тревога, которые удерживают их даже от того, чтобы сделать хотя бы попытку.

## **Начинайте двигаться к цели**

В колледже Бабсона на протяжении двенадцати лет проводилось исследование, посвященное тому, как складывалась карьера бывших выпускников, закончивших курс МВА по специальности «предпринимательство». Ученые установили, что выпускники, сделавшие успешную карьеру, добились успеха благодаря применению «принципа коридора».

Для оценки достижения в бизнесе исследователи воспользовались аналогией с проходом по коридору. Представьте, что вы стоите у входа в длинный неосвещенный коридор и не видите в темноте, где он заканчивается. Ученые утверждают, что успешные люди не раздумывая смело входят в коридор, в то время как другие медлят, пребывая в нерешительности.

Успешные люди готовы сделать первый шаг, не имея никаких гарантий и не зная, что с ними произойдет в будущем. Они готовы к риску и неопределенности. Такие люди умеют подавлять страх и сомнения, которые удерживают от действий большинство остальных.

## **Новые возможности**

Ученые из колледжа Бабсона пришли к выводу, что, как только вы двинетесь по коридору своей жизни, перед вами по обе стороны будут открываться двери новых возможностей. Но вы не сможете их увидеть, не придя в движение. Эти возможности останутся скрытыми от вас, пока вы будете ждать более благоприятного и надежного момента.

Конфуций говорил: «Путь в тысячу миль начинается с первого шага». Это значит, что все великие достижения начинаются с вашей готовности встретиться лицом к лицу с неопределенностью и сделать смелый шаг к своей цели. Все начинается с вашей инициативы.

## Принцип вакуума

Недавно ко мне пришла одна супружеская пара со своей проблемой. Муж работал в компании, принадлежавшей его семье, но это не доставляло ему ни малейшего удовольствия, так как на работе процветали подковерные интриги, подсиживание и сплетни. Мужчина находился в состоянии постоянного стресса и ненавидел свою работу. Он хотел бы заняться чем-нибудь другим, но у него не было никаких предложений и вариантов. Он попросил у меня совета, как поступить.

Я объяснил, что применительно к успеху и процветанию действует так называемый принцип вакуума, который заключается в том, что, как только где-то образуется пустота, природа тут же стремится ее заполнить. В данном случае это означало, что, пока он остается на своей нынешней работе, у него не будет других возможностей и предложений. Я посоветовал рискнуть и просто уволиться, не имея никакой подстраховки. Я заверил его, что, если он так поступит, перед ним откроются возможности, которых он в противном случае просто не заметит, так как слишком озабочен своей нынешней ситуацией.

Мужчина прислушался к моей рекомендации и написал заявление об увольнении. Члены его семьи были весьма недовольны и говорили, что ему суждено оставаться безработным. Но он проявил упорство. Взяв несколько дней отпуска, он начал размышлять над тем, какими знаниями и опытом располагает и как их можно применить на другой работе.

Спустя две недели у него уже было два предложения работы от других компаний, хотя он не прилагал к этому никаких усилий. Предлагаемая зарплата была существенно выше, чем на прежнем месте, и перед ним открывались более широкие возможности. Как только на рынке труда прошел слух, что он свободен, владельцы компаний, сотрудничавшие с его фирмой раньше, тут же с готовностью распахнули для него двери. Идя по коридору своей жизни, он смог разглядеть новые возможности, которые были бы упущены, если бы он не тронулся с места.

## Расширьте диапазон дел

Если вы хотите быстрее добиться успеха, просто *возьмите на себя больше дополнительных дел*. Расширьте круг своих занятий. Не сидите без дела. Приходите на работу пораньше, работайте усерднее, задерживайтесь там подольше. Используйте все возможности. Согласно теории вероятности, чем больше обязанностей вы на себя возьмете, тем больше у вас шансов добиться успеха.

Автор бестселлера «В поисках совершенства» Том Питерс обнаружил, что главным качеством выдающихся руководителей является их настроенность на действия. «Складывается впечатление, что они действуют по принципу “готовься, целься, пли”». Они во всем руководствуются девизом «Давайте попробуем», поскольку понимают, что будущее принадлежит людям дела, готовым пойти на риск.

Люди, находящиеся на вершине, хорошо помнят слова генерала Дугласа Макартура: «В нашем мире не существует гарантий, есть только шансы». Интересно то, что, если вы ищете возможности, у вас в конечном счете появляются и необходимые гарантии. Если же ваша главная цель состоит в обеспечении надежности, то у вас не будет ни возможностей, ни гарантий. Доказательства этого можно обнаружить повсюду. Сокращение и реструктуризация компаний приводят к тому, что тысячи людей, устроившихся туда на работу в поисках надежности, оказываются безработными.

## Принцип инерции

Очень важно понимать, что применительно к успеху действует принцип инерции. Он

выводится из закона сохранения количества движения и касается в равной степени как ваших действий, так и бездействия.

Первый закон Ньютона гласит: «Движущееся тело сохраняет скорость и направление движения, если на него не воздействуют внешние силы. Покоящееся тело стремится сохранять неподвижность, пока на него не воздействуют внешние силы».

Согласно закону сохранения количества движения, необходимо приложить большую энергию, чтобы начать движение, но для его поддержания требуется гораздо меньше усилий. Точно так же для начала нового бизнеса (и любой другой деятельности) нужна колоссальная самодисциплина, но, когда он приходит в движение, поддерживать его становится намного легче. Эйнштейн говорил: «Пока что-то не пришло в движение, никаких событий не происходит». То же самое можно сказать и о вас: в вашей жизни не будет происходить никаких событий, пока вы не начнете двигаться.

## **Начав двигаться, не останавливайтесь**

Применение вышеуказанного закона к вашей жизни проще всего выразить следующим образом: если уж вы начали двигаться и набрали скорость, помните, что поддержание движения требует меньших затрат сил, чем его возобновление после остановки.

Наблюдая за преуспевающими людьми, вы можете заметить, что они чем-то похожи на цирковых артистов, вращающих тарелочки на концах тростей. После того как тарелочка раскручена, все остальное не требует от фокусника почти никаких усилий. Главное – поддерживать ее вращение.

Если у вас есть цель и план, начинайте действовать и не останавливайтесь! Каждый день делайте хоть что-то приближающее вас к цели. Нельзя допустить, чтобы масштабность цели или время ее достижения заставили вас упустить ее из виду или затормозить движение.

В процессе планирования разбейте крупную задачу на более мелкие, с которыми можно справиться в относительно короткое время. Надо двигаться к цели хоть и понемногу, но каждый день, каждую неделю и каждый месяц, отслеживая свой прогресс.

## **Ежедневная самодисциплина**

Вот здесь-то и начинается самое трудное. Главный фактор успеха – это *самодисциплина*. Элберт Хаббард определяет ее как способность заставить себя делать то, что нужно и когда нужно, независимо от желания.

Давайте разберем это определение по частям. Во-первых, надо заставить себя делать то, что нужно. Это значит, что необходимо приложить усилия и волю, чтобы победить силу инерции, которая не дает вам тронуться с места. Во-вторых, все это надо делать вовремя. Это значит, что вы должны иметь определенные планы и графики и руководствоваться ими в работе. Если вы обещали себе или окружающим что-то сделать, то держите слово.

В-третьих, действовать необходимо независимо от своего желания. Дело в том, что любой человек способен сделать то, что ему нравится, особенно если у него хорошее настроение, он отдохнул и располагает достаточным количеством времени. Однако настоящей пробой характера становится ситуация, когда вы знаете, что работа должна быть выполнена независимо от того, нравится она вам или нет.

На самом деле совсем нетрудно определить, насколько вы стремитесь к успеху и из какого теста сделаны. Надо просто предпринимать какие-то действия для реализации своих целей, даже если вы устали, разочарованы, у вас плохое настроение и в делах не видно никакого прогресса. Именно в такие моменты зачастую и происходит прорыв к великим достижениям.

Ралф Уолдо Эмерсон писал: «Люди могут видеть звезды только в самое темное время суток». Успех могут обеспечить лишь ваше упорство и желание шаг за шагом идти к своей мечте, несмотря на трудности.

Если вам хватает самодисциплины, чтобы воплотить в жизнь свои инициативы, успех гарантирован.

## **Приступайте к делу**

1. Выделите самую важную сферу своей деятельности, в которую новая информация заставляет вносить изменения.

2. Определите самое существенное технологическое достижение, которое оказывает или может оказать в будущем влияние на размер вашего заработка.

3. Определите конкурента, который оказывает самое большое влияние на сферу вашей деятельности и, следовательно, на ваш заработок.

4. Выделите область своей деятельности, которую вам необходимо усовершенствовать, чтобы быстрее строить карьеру.

5. Выберите одно действие, способное ускорить вашу карьеру и повысить заработок, которое вы можете совершить прямо сейчас.

6. Определите самую благоприятную для вас возможность, имеющуюся на сегодняшний день в вашей сфере деятельности.

7. Выберите область, где вы могли бы проявить инициативу с целью улучшения своей работы и повышения заработка.

## **Глава 2**

### **Ваша личная корпорация услуг**

*Самый приятный сюрприз в жизни – это внезапное осознание своей ценности.*

**МАКСВЕЛЛ МОЛЬЦ**

**Р**ука об руку с успехом, счастьем, самоконтролем и высоким доходом в любой области деятельности идет способность взять на себя ответственность за все происходящее. В ходе детального исследования ученые обнаружили, что 3 процента самых лучших работников из разных отраслей рассматривают себя как *частных предпринимателей* или специалистов, работающих на себя. Они действуют так, словно являются владельцами компаний. Эти люди ощущают личную ответственность за все, что происходит в организации, и за результаты своей работы. Если вам тоже будет свойствен такой подход, ваша карьера резко пойдет в гору.

Самая большая ошибка, которую вы можете допустить, – считать, что вы работаете на кого угодно, только не на себя. Кто бы ни подписывал вашу ведомость на зарплату, всегда работаете на себя – с момента первого выхода на работу и до самой пенсии. Вы возглавляете предприятие, состоящее из одного работника – вас самих. И этот работник отвечает за единственный продукт – оказание личных услуг.

Рассматривайте себя как президента собственной корпорации по оказанию услуг. Вы – генеральный директор своей жизни и несете полную ответственность за свой «бизнес» и все, что происходит с вами и вокруг вас. Вы отвечаете за производство, маркетинг, качество, финансы, исследовательскую работу и развитие.

### **Ведомость на зарплату вы выписываете себе сами**

В конечном итоге вы сами устанавливаете для себя размер зарплаты. Если вы недовольны заработанной суммой, можете подойти к ближайшему зеркалу и обсудить эту проблему со своим «боссом». На работе мы занимаем именно те должности, которые сами себе выбрали. Если они нас не устраивают, то изменение в должностном статусе зависит

только от нас.

Если вы считаете себя президентом собственной корпорации услуг, то все, что оказывает воздействие на деятельность компании, в которой вы работаете, влияет и на ваш личный бизнес. Вы уже не можете позволить себе стоять в сторонке и наблюдать за происходящим, полагая, что это касается кого угодно, только не вас. Неудачники говорят: «Это не мое дело». Победители говорят: «Это моя компания, и меня касается все, что в ней происходит».

Все инновации, открытия и реформы в современном бизнесе имеют к вам лично такое же отношение, как и к корпорации стоимостью в миллиарды долларов. Любая информация, исходящая от руководства компании, влияет и на ваш личный бизнес.

Благополучно пережить предстоящие годы смогут те, кто ежедневно занят поиском идей и информации, позволяющих работать быстрее, гибче и эффективнее.

Как и президенты всех ведущих компаний, вы должны ставить перед собой цель стать *лидером рынка*. Если вы не убеждены, что должны быть лучшим в своем деле, значит, подсознательно готовы довольствоваться посредственными результатами. Если вы не совершенствуетесь, значит, скорее всего, скатываетесь вниз. Если вы не настроены занять место в числе 10 процентов ведущих специалистов отрасли, значит, окажетесь намного ниже.

## **Начните с ценностей**

Одним из самых значительных открытий последних лет стало то, что определение главных ценностей представляет собой крайне важный шаг к успеху как для конкретного человека, так и для компании. Фирмы, в которых имеется изложенный в письменном виде перечень моральных ценностей, лежащих в основе их деятельности, как правило, более прибыльны, чем те, где он отсутствует. Точно так же люди, имеющие четкое представление о своих ценностях и личной миссии, работают обычно эффективнее и успешнее.

Вы можете существенно улучшить качество своей жизни, подумав и решив, какими ценностями вы руководствуетесь или хотели бы руководствоваться, а затем твердо придерживаясь их, невзирая ни на какие обстоятельства.

## **Определение ценностей**

Вскоре после свадьбы мы с женой составили списки своих моральных принципов и убеждений. Всего набралось 163 пункта, и мы быстро поняли, что это слишком много, чтобы руководствоваться таким перечнем для принятия повседневных решений. Поэтому мы сократили список, оставив в нем всего пять главных ценностей. Потом мы определили, что значит для нас каждая из них, и решили организовать свою жизнь на их основе. Данный список оказал громадное влияние на все наши совместные жизненные достижения. Я рекомендую вам сделать то же самое.

Определившись с нравственными ценностями, вы можете построить вокруг них всю свою жизнь. Они будут представлять собой фундамент, на основе которого можно принимать решения. Как только перед вами возникнет проблема выбора, вы сможете сверить альтернативы со своими моральными принципами.

Каковы ваши главные ценности? Во что вы верите? Что намерены отстаивать? На что не пойдете ни при каких условиях?

## **Исследование рынка**

У меня есть для вас полезное упражнение. Представьте, что фирма, занимающаяся исследованием рынка, выбрала вас в качестве объекта изучения. Чтобы составить мнение о вас, исследователи опросят всех людей, которые вас знают: родственников, друзей,

клиентов, коллег и начальников. Они будут интересоваться, каковы ваши моральные ценности и насколько строго вы их придерживаетесь. Они будут изучать ваше мировоззрение и убеждения, основываясь на ваших словах и поступках. Составив ваш образ, они намерены широко обнародовать его по национальному телевидению.

А теперь задумайтесь: что люди расскажут о вас исследователям? Какую характеристику они вам дадут? Как они опишут ваши ценности, основываясь на ваших поступках по отношению к окружающим? Что они скажут о качестве вашей работы? И главный вопрос: что бы вы хотели услышать о себе в будущем?

## **Нет ничего важнее репутации**

Успешные компании никогда не жалеют времени на то, чтобы найти ответы на вышеперечисленные вопросы. Доктор Теодор Левитт из Гарвардской школы бизнеса утверждает, что репутация компании – это ее главный актив на рынках с высокой конкуренцией. Он определяет репутацию как «сложившееся у окружающих мнение о компании».

Любая компания, способная положительно повлиять на то, как ее воспринимают клиенты и что они рассказывают о ней другим людям, делает большой шаг в правильном направлении. При наличии отличной репутации этой фирме будет легче производить и продавать продукцию на конкурентном рынке. Репутация создается медленно и сохраняется в течение долгого времени. Со временем продукция, услуги и люди могут меняться, а репутация остается на десятилетия.

То же самое можно сказать и о вас. Какую репутацию вы заслужили на своем рынке, среди людей, с которыми общаетесь и работаете? А какую репутацию вам хотелось бы иметь в будущем?

## **Определите свою миссию**

Выявив главные ценности, вы можете приступить к составлению декларации о миссии. Она излагается в будущем времени и описывает, каким вы в идеале хотели бы видеть себя через 3–5 лет.

Главные ценности и вытекающая из них декларация о миссии должны стать вашими руководящими принципами во всем. Ваша задача – приложить все силы к тому, чтобы жить в соответствии с ними.

Декларация о миссии должно содержать *метод* достижения цели и *способ измерения* прогресса. В ней также отражается то, что вы намерены сделать для окружающих.

## **Декларация о личной миссии**

Чтобы облегчить вам работу, мы предлагаем следующую форму:

«Моя миссия состоит в том, чтобы... (напишите, что вы намерены сделать, чтобы улучшить чью-то жизнь или работу). Для ее достижения мне необходимо будет... (напишите, какими средствами вы намерены достичь своей цели). Она будет считаться выполненной, если... (укажите измеримый показатель, который будет свидетельствовать о достижении цели)».

Примерный образец: «Моя миссия состоит в том, чтобы внести ощутимый вклад в успех компании. Для ее достижения я буду работать в полную силу и с наивысшим качеством. Миссия будет считаться выполненной, если мне увеличат зарплату и назначат на более высокую должность».

## **Личный менеджмент**

Определившись с ценностями и декларацией о миссии, вы можете начинать действовать в направлении увеличения своей зарплаты, используя семь принципов современного менеджмента: переосмысление, переоценку, реорганизацию, реструктуризацию, перестройку, инвентаризацию и перераспределение сил.

Под *переосмыслением* подразумеваются регулярные размышления о том, что вы собой представляете и в каком направлении движетесь, особенно если по каким-то причинам недовольны собой. Поскольку все вокруг меняется с головокружительной быстротой, у вас появляется больше возможностей, чем когда-либо. А поскольку весьма вероятно, что через несколько лет вам придется заниматься чем-то совершенно другим, вы можете уже сегодня подумать над тем, что намерены делать в будущем. Таким образом вы можете переосмыслить и заново спланировать свою карьеру.

## **Переоценка ситуации**

*Переоценка* заключается в том, что вы как бы отходите в сторону и наблюдаете за собой с позиций рынка. Каждый раз, испытывая стресс, разочарование, трудности в работе и карьере, вы должны найти время, чтобы подвергнуть свою ситуацию переоценке и убедиться, что находитесь на правильном пути.

Возможно, ваши проблемы вызваны тем, что вы выбрали себе не ту работу, неправильную компанию, имеете дело не с теми людьми. Ваша неудовлетворенность может объясняться тем, что вы предлагаете людям товары или услуги, которые вам не подходят. Возможно, вы не вкладываете в работу всю душу. Она не доставляет вам удовольствия. Иногда в таких ситуациях лучше найти себе новое занятие, которое больше соответствует вашим талантам, способностям, желаниям и ценностям.

## **Реорганизация жизни**

*Реорганизация* жизни заключается в том, что вы подвергаете анализу свои повседневные дела и задаете себе вопрос, не следует ли действовать по-другому, если хотите добиться более высоких результатов. Ищите способы более эффективно выполнять поставленные задачи. Постоянно пытайтесь повысить отдачу от затраченного времени и средств.

## **Реструктуризация действий**

Под *реструктуризацией* понимается постоянный поиск конкретных дел, позволяющих принести максимальную пользу компании и клиентам. Вы должны посвящать все больше времени и таланта 20 процентам дел, за счет которых создается 80 процентов стоимости продукта. Сосредоточьтесь на этих делах, так как они приносят максимальную отдачу.

## **Перестройка рабочих процессов**

Перестраивая свою личную корпорацию услуг, необходимо взглянуть со стороны на процесс своей работы – начиная с первого дела, за которое вы принимаетесь утром, и заканчивая конкретными результатами для компании и клиентов.

Проанализируйте всю последовательность действий и постарайтесь найти возможности сокращения количества операций, объединения нескольких дел в одно и даже полного изменения порядка работы, что позволит добиться тех же результатов с меньшими затратами сил и средств.

Вы должны постоянно думать об упрощении рабочих процессов, чтобы выполнить то же количество дел за меньшее время.

## Инвентаризация знаний и умений

Отвлечитесь от текущей работы и представьте себе, что вам все надо начинать сначала. Вообразите, что ваша компания (или даже вся отрасль) ликвидирована. Теперь вам придется бегать в поисках новой работы и начинать карьеру или бизнес с нуля. Что бы вы сделали иначе? Чего вы хотите добиться в своей новой карьере через три – пять лет? Что для этого необходимо в себе изменить?

В процессе такой *самоинвентаризации* очень важно определить, какое занятие доставляет вам наибольшее удовольствие, и подумать, как сделать так, чтобы оно как можно чаще присутствовало в вашей работе.

## Перераспределение сил

Умение *перераспределять* свои силы – путь к счастливому будущему. Вы должны уметь концентрировать энергию на самых важных вещах.

В большинстве случаев люди не добиваются успеха, потому что тратят слишком много времени на незначительные дела. Чем больше таких мелочей, тем больших затрат времени они требуют. В то же время успешные люди всегда заняты небольшим количеством дел, но зато хорошо справляются с ними. Пожалуй, в этом и кроется секрет успеха и достижений во всех областях жизни.

## Станьте хозяином своей жизни

Преимущество вышеперечисленных принципов менеджмента заключается в том, что они дают возможность стать лидером в своей области и взять под контроль свое настоящее и будущее. Умение контролировать свои действия дает ощущение силы и уверенности в себе. Осознание того, что вы управляете своей нынешней и будущей жизнью, а не просто подчиняетесь непредсказуемым ветрам перемен, наполняет ваше существование радостью, здоровьем и энергией.

Постоянно думайте о себе как о президенте собственной корпорации услуг. Берите на себя ответственность за собственную жизнь. Вы в ответе за все происходящее. Ощущая себя активным участником динамичного окружающего мира, вы сможете управлять своей судьбой, станете архитектором и творцом своего будущего.

## Приступайте к делу

1. Определите для себя 3–5 главных ценностей, идеалов и моральных принципов, которые вы будете отстаивать и не предадите ни при каких обстоятельствах.

2. Составьте декларацию о личной миссии, используя образец, приведенный в данной главе.

3. Подумайте, какими словами окружающие могут вас охарактеризовать, а затем организуйте свою жизнь так, чтобы эти слова были такими, как вам хотелось бы.

4. Проведите переоценку своей жизни и убедитесь, что ваши действия соответствуют жизненным устремлениям. В противном случае будьте готовы внести в них коррективы.

5. Перестройте свою работу, постоянно ища пути упрощения рабочих операций и устранения побочных и малозначительных дел, отнимающих много времени.

6. Регулярно проводите реструктуризацию своих действий, чтобы убедиться в том, что вы решаете задачи, приносящие максимальную пользу вам и компании.

7. Перенаправьте свои силы, способности и время на решение задач, приносящих максимальные результаты.

## Глава 3

### Повысьте свой потенциал заработка

*В планах действий всегда присутствуют риски и издержки, но они намного меньше, чем те, что кроются в уютном бездействии.*

**ДЖОН КЕННЕДИ**

Мы уже привыкли к тому, что на протяжении большей части человеческой истории эволюция происходила постепенно и линейно. Иногда процесс изменений шел быстрее, иногда замедлялся, но практически всегда был направлен вперед и происходил шаг за шагом, оставляя нам время на планирование, составление прогнозов и внесение коррективов.

Но сегодня мы имеем дело не просто с невиданным прежде темпом изменений, но и с их *непоследовательностью*. Они происходят одновременно во множестве не связанных друг с другом областей и затрагивают каждого из нас самым неожиданным образом. Мы являемся свидетелями кардинальных перемен в сферах информационных технологий, медицины, транспорта, образования, политики и глобальной конкуренции.

Изменения в подходе к браку и формированию семейных отношений происходят на фоне взлетов и падений новых компаний и целых отраслей. Темп этих изменений нарастает. В результате многие уже начинают страдать «шоком будущего», по выражению Элвина Тоффлера.

Выбор карьеры и работы – это одно из самых важных решений в жизни. К сожалению, большинство людей подходят к данному вопросу пассивно, соглашаясь с первыми попавшимися предложениями, а затем позволяя другим определять, что, когда и как им нужно делать и сколько они за это будут получать. Компания и ее руководство становятся как бы продолжением папы с мамой, которые обо всем позаботятся. На этом фоне развиваются природная инертность и сопротивление любым переменам, и человек просто плывет по течению – месяц за месяцем, год за годом.

### **Не довольствуйтесь меньшим**

Но такая жизнь не для вас. Ваша цель – отличная работа, которая доставляет вам истинное удовольствие и позволяет получать максимально возможную зарплату в обмен на ментальную, эмоциональную и физическую энергию. Хочу вас обрадовать: какой бы ни была ваша нынешняя ситуация, у вас сохраняется свобода выбора. На свете существует множество рабочих мест, где вы можете в полной мере реализовать свои знания и способности.

Эра пожизненной привязанности работника к одной компании закончилась. Для нас началась новая эра свободного предложения своих услуг на рынке труда. Неважно, кто будет подписывать вашу ведомость на зарплату. Вы являетесь своим собственным боссом, который несет полную ответственность за все, что происходит с вами на работе и в личной жизни. В конечном счете вы сами определяете, сколько вам будут платить и как станет складываться ваша карьера. Вы в ответе за все.

Один из главных вопросов, который задают себе успешные люди, звучит так: «Как я могу прямо сегодня повысить ценность своих услуг, оказываемых компанией?»

Вам тоже стоило бы постоянно задавать себе этот вопрос и отвечать на него. Какие бы ответы ни пришли вам в голову, вы должны тут же претворять их в жизнь. Ваша первая задача заключается в том, чтобы стать ценным работником для компании, а вторая – в том, чтобы стать для нее *незаменимым*. Ваш ответ на поставленный выше вопрос позволит вам достичь обеих целей.

### **Напряжение на рынке возрастает**

Рынок труда ставит перед вами все более сложные задачи. Сегодня от каждого

человека требуются превосходное владение трудовыми навыками и качество работы. Ваш потенциал заработка во многом зависит от того, насколько ваши качества востребованы рынком и что вы делаете, чтобы повысить эту востребованность.

Рынок готов платить большие деньги только за отличную работу. Посредственные результаты оплачиваются весьма посредственно, а плохие – совсем плохо. Сегодняшние клиенты хотят иметь только самое лучшее на самых выгодных условиях и за минимальную цену. Выживают лишь те люди и компании, которые производят продукты и оказывают услуги высочайшего качества за разумную цену. И здесь нет ничего личного – просто так устроена наша экономика.

Чтобы больше зарабатывать, вы должны больше учиться. Размер вашего сегодняшнего заработка – это ваш максимум на данный момент, но он может быть увеличен за счет усвоения новых знаний и практики.

### **Карьера зависит только от вас**

Вы от природы способны делать какие-то вещи лучше, чем другие. Потенциал успеха заложен в вас изначально. Глубоко внутри вас скрыты таланты и задатки, которых вы до сих пор не обнаружили. Вы можете стать кем угодно, иметь все, что захотите, и делать то, что вам по душе. Но для начала вы должны с полной ответственностью решить, чего вы хотите, и посвятить себя этому делу без остатка.

Я могу предложить вам отличное упражнение, которое называется «Нулевой отсчет». На протяжении всей оставшейся карьеры время от времени подводите черту под всем сделанным до этого и задавайте себе вопрос: «Если бы мне сегодня представилась возможность начать все с нуля, сохранив свои нынешние знания и опыт, то было ли в моей жизни дело, за которое я взялся бы снова?»

Во времена потрясений и стремительных перемен у вас всегда находится минимум один ответ на этот вопрос. Вы будете знать, что у вас за душой есть дело, которому вы охотно посвятили бы себя вновь.

### **Относитесь к будущему серьезно**

В наше время, когда жизнь ускоряется невиданными темпами и не отличается определенностью, от вас, может быть, зависит не так уж много, но вы обязаны серьезнее относиться к себе и своим базовым потребностям в безопасности и стабильности. Это особенно важно в такой сфере, как работа и финансовая свобода. Вы должны сосредоточиться на совершенствовании способности обеспечивать себе должный образ жизни на многие месяцы и годы вперед.

Кроме того, чтобы подготовиться к будущему, вы должны постоянно и серьезно задумываться о своей сегодняшней работе, потенциале заработка и о тех делах, которыми вам предстоит заниматься через три – пять лет. Вы должны планировать свою финансовую независимость в любых обстоятельствах.

Инженер Чарльз Кеттеринг однажды сказал: «Мне не нравится, что люди наплевательски относятся к своему будущему. Лично я планирую провести там весь остаток своей жизни». Одна из самых больших ошибок, чреватых пагубными последствиями, заключается в том, что люди живут только настоящим и не задумываются над тем, что может случиться через месяц или год.

### **Сколько раз можно сделать карьеру**

Во времена наших дедов люди обычно получали базовое образование и устраивались в какую-нибудь компанию, где работали с первого дня и до пенсии. Наши родители за время своей трудовой жизни меняли место работы в среднем 3–4 раза, хотя переход с одного места

на другое был сопряжен со значительными трудностями и воспринимался окружающими не очень одобрительно.

В наше время, когда в национальной и глобальной экономике происходят бурные перемены, человек может рассчитывать в среднем на шесть постоянных и четырнадцать временных мест работы в промежутке от 21 до 65 лет. А сегодняшний выпускник колледжа сменил шесть мест работы еще до достижения возраста 35 лет.

По данным Института Катона, в XXI веке 40 процентов американцев трудоспособного возраста вообще не будут иметь постоянной работы в какой-то определенной компании. Они станут по мере надобности переходить с одного места на другое, получая при этом меньше, чем постоянные сотрудники, и не пользуясь преимуществами в виде социальных пакетов и пенсионных программ.

## **Думайте на пять лет вперед**

Представьте себе, что будет представлять собой ваша работа через пять лет. Если объем знаний в вашей отрасли удваивается каждые 2–5 лет, значит, с каждым годом 20 процентов ваших знаний и умений устаревают. Через пять лет это будет совершенно новая работа, требующая абсолютно других знаний и умений. Задайте себе вопрос: «Какая часть моих знаний, умений и навыков устареет? Что уже сегодня я делаю иначе, чем год или два назад?»

А что вы будете делать через год, два, три, четыре или пять лет? Какие знания вам будут необходимы и где их получить? Как вы собираетесь обеспечивать свое финансовое будущее?

Сегодня мы живем в эру *знаний и коммуникации*. Главным фактором производства в наши дни являются знания и способность их усвоения. Потенциал заработка во многом зависит от ваших знаний, умений и способности применять их для создания ценностей, за которые клиент будет готов платить деньги.

## **Непрерывная учеба**

Решить эту задачу в условиях неизбежных изменений и реформ поможет только постоянное самосовершенствование. Знания и способность их применять – это ваш самый ценный капитал. Чтобы оставаться на вершине, нужно постоянно увеличивать объем знаний и умений. Вам необходимо пополнять умственный капитал, если вы хотите получать от него достойные дивиденды. Сохранить его способна только непрерывная учеба.

Постоянное самосовершенствование сделает вас капитаном собственного корабля. Приняв решение повысить потенциал своего заработка, вы автоматически включаетесь в нескончаемый процесс личного и профессионального развития. Все больше узнавая, вы готовитесь больше зарабатывать. Вы войдете в завтрашний день с запасом знаний и умений, которые понадобятся для того, чтобы стать производительным и ценным фактором экономики, в каком бы направлении она ни развивалась.

## **Комплексная ментальная тренировка**

Вы зарабатываете столько, сколько стоите в данный момент, но можете повысить свою ценность, усваивая новые знания для достижения высших результатов.

Спортсмены мирового уровня хорошо знают, что единственный способ добиваться рекордных достижений заключается в сбалансированном развитии всех групп мышц и двигательных навыков. В простейшей форме комплексный подход к физическому совершенствованию состоит в сменяющих друг друга тренировках на развитие выносливости, силы и гибкости.

Ментальная комплексная тренировка предполагает такой же подход к арсеналу знаний

и умений. Прежде всего необходимо определить свои сильные стороны, которые позволят вам войти в десятку лучших специалистов в своей сфере деятельности. Вы должны прямо сейчас принять решение одолеть весь путь до вершины. Ведь если кому-то это удалось до вас, то и вы на это способны. Нужно только не сворачивать с избранного пути.

## **Области ключевых достижений**

Путь к вершине ведет через определение так называемых областей ключевых достижений. Как правило, у вас должно быть 5–7 умений, которые абсолютно необходимы, чтобы быть в числе лучших в своем деле. Конечно, на работе вы можете заниматься сотней разных дел, но лишь 5–7 из них относятся к числу тех, которыми вы должны владеть в совершенстве.

Именно в области ключевых достижений (ОКД) должна осуществляться ваша комплексная ментальная тренировка. Если вы, к примеру, занимаетесь продажами, вашими ОКД будут поиск перспективных клиентов, проведение встреч с ними, установление хороших взаимоотношений, определение проблем клиентов, которые можно решить с помощью вашего продукта или услуги, заключение сделки и побуждение клиента к тому, чтобы он обратился к вам еще раз и порекомендовал вас своим знакомым. Вы должны добиваться совершенства в этих направлениях деятельности.

## **Самое слабое из ваших ключевых качеств**

Одна из самых важных особенностей комплексной ментальной тренировки заключается в том, что если вы слабы в одной ключевой области, то именно она определяет общий уровень ваших успехов. От нее будет зависеть ваш заработок. Даже если вы в совершенстве владеете шестью ОКД из семи, одно слабое звено не даст вам полностью реализовать свой потенциал в работе.

Позвольте привести пример. Предположим, вы отлично владеете всеми элементами процесса продаж, кроме назначения встреч с перспективными клиентами. Независимо от того, чем это вызвано – вашей боязнью установления контактов с незнакомыми людьми или высоким уровнем конкуренции на рынке, – факт остается фактом: вам не удастся встретиться с клиентом, который может купить у вас товар или услугу. Даже если вы обладаете исключительными способностями во всех остальных направлениях этой деятельности, вас в конечном счете ожидает неудача.

А вот другой пример: вам хорошо удается поиск клиентов, вы успешно договариваетесь о встречах с ними, устанавливаете психологический контакт, но, когда дело доходит до заключения сделки, вас словно парализует. Вы ничего не можете сделать и остаетесь с пустыми руками. Опять-таки, какими бы способностями вы ни обладали в других областях, этот недостаток не даст вам добиться успеха.

Если вы работаете в сфере менеджмента, у вас должны быть другие семь ОКД: планирование, организация, подбор и расстановка кадров, делегирование полномочий, контроль, учет и отчетность. Если вы слабы хоть в одной из них, этого будет достаточно, чтобы не дать раскрыться остальным вашим талантам.

## **Оцените имеющийся уровень знаний и умений**

Независимо от того, в какой сфере вы работаете (продаж, менеджмента или какой-то другой), существует общая стратегия оценки уровня вашей работы. Первым делом необходимо определить свои ОКД и дать каждой из них оценку по десятибалльной шкале. Области, в которых вы дали себе самые низкие оценки, – это ваши основные факторы стресса, разочарований и тревоги. Они не дают вам продемонстрировать максимальные результаты в работе. ОКД можно считать сбалансированными, если каждая из них оценена

минимум в семь баллов.

Очень важно быть предельно честным перед собой. Завышение оценок не принесет вам никакой пользы, если вы чувствуете, что слабы в каком-то аспекте, который мешает вам добиваться успехов в карьере.

Определив свои ОКД и дав им оценку, покажите результаты человеку, который хорошо вас знает, и попросите его оценить вас. Лучше всего для этого подойдет ваш начальник, но можно обратиться с этой просьбой и к коллеге, которому вы доверяете. Возможно, их оценки вас несколько удивят.

К счастью, все навыки, необходимые для бизнеса, можно освоить. Если вы чувствуете, что в чем-то слабы (например, в проведении собеседований при приеме на работу или делегировании полномочий), можно почитать книги, послушать учебные аудиопрограммы, записаться на курсы. Иногда уже одно только это может дать ощутимый толчок вашей карьере. Ваша цель в данном случае состоит не в том, чтобы добиться совершенства, а лишь в том, чтобы повысить оценку хотя бы до семи, чтобы этот аспект деятельности вас больше не сдерживал.

## **Всесторонний анализ**

Одно из упражнений, которое поможет вам выявить свои слабые качества, особенно если вы работаете в сфере менеджмента, называется «Анализ на 360 градусов». Оно заключается в том, что менеджера оценивают все его подчиненные, а также непосредственный руководитель. Внутри группы распространяются анкеты, в которых содержится просьба оценить определенные знания, умения, способности и поведение менеджера. Иногда подключается консультант со стороны, который проводит личный опрос сотрудников, а затем обобщает результаты и представляет их менеджеру.

Если все делать правильно, то данное упражнение принесет большую пользу. Результаты зачастую шокируют многих менеджеров. Выясняется, что в тех областях, где они считали себя сильными, коллеги и подчиненные видят существенные пробелы.

Так, например, у меня в компании был один руководитель, который считал себя непревзойденным специалистом в области подбора и найма кадров. Он не желал слушать ничьих советов и рекомендаций на эту тему. Всю кадровую работу он осуществлял, не выходя из своего кабинета, и каждый из нанятых им сотрудников оказывался никуда не годным. В конце концов ему просто запретили принимать людей на работу.

В итоге неспособность грамотно проводить собеседования и подбирать нужных людей губительно сказалась на его карьере. Он ушел из компании и начал работать самостоятельно, но так и не смог набрать подходящую команду.

## **Развивайте свои ключевые качества**

В ходе комплексной ментальной тренировки необходимо подтягивать области, в которых вы слабы и которые обычно создают основные проблемы в карьере. Это те виды деятельности, которые доставляют вам больше всего забот и в которых вы добиваетесь не самых блестящих результатов. Скорее всего, вы выполняете их с большой неохотой. Если игнорировать эту проблему, может случиться, что вы вообще начнете их избегать, что крайне негативно скажется на общем итоге вашей деятельности.

Возможно также, что вы отрицаете наличие проблемы и убеждаете себя, что все в порядке и вам незачем совершенствоваться. Такое отсутствие реализма весьма распространено и может привести к застою в карьере. Поэтому очень важно узнать объективное мнение окружающих о ваших способностях и деловых качествах.

## **Какова ваша самая большая слабость?**

Итак, над какими областями своей деятельности вам надо поработать, чтобы достичь самых высоких результатов? Если вы этого не знаете, наберитесь смелости и попросите других поделиться своим мнением о вас. Помните: обратная связь – залог чемпионских результатов. Вы не продвинетесь вперед, если не готовы к честной критике, которая поможет вам понять, что вы представляете собой на самом деле.

Если вы занимаетесь продажами, вам абсолютно необходимо, чтобы кто-то из руководителей хотя бы раз в месяц наблюдал за вашей работой в течение всего дня: он должен оценить, как вы с ней справляетесь. Посещая вместе с вами клиентов, он должен молча наблюдать, как вы с ними общаетесь.

После этого он должен подробно рассказать, что положительного и отрицательного увидел в ваших действиях. В отсутствие такого канала обратной связи улучшать свою работу очень трудно. Вместо того чтобы оправдываться и объясняться, лучше примите решение поработать над собой и подтянуть слабые качества, чтобы они не ограничивали вас в работе.

## Три правила

Существует три правила комплексной ментальной тренировки, с которыми мне хотелось бы вас познакомить.

**Правило № 1.** То, откуда вы пришли, значения не имеет. Главное – куда вы направляетесь. Будущее намного важнее прошлого. Вы не в силах изменить прошлое, но можете повлиять на будущее, внося изменения в свои сегодняшние действия.

**Правило № 2.** Чтобы ваша жизнь сложилась лучше, вы сами должны стать лучше. Если хотите больше зарабатывать, надо больше учиться. Знания сегодня – главный фактор вашей ценности. Если хотите повысить качество жизни, для начала повысьте качество и количество своих знаний и умений.

**Правило № 3.** Чтобы стать тем человеком, каким хотите быть, и достичь поставленной цели, вы способны освоить любые знания. Для вас не существует никаких ограничений, кроме тех, которые вы сами мысленно для себя установили.

Начиная с сегодняшнего дня вплотную займитесь проектом «Сделай себя сам». Начните пожизненный процесс самосовершенствования в тех областях, которые представляют для вас важность. Подобно чемпиону, который заботится о сбалансированной и симметричной тренировке своих мышц, гармонично развивайте свои ментальные мышцы. Это служит важным шагом к установлению контроля над своей судьбой и получением того дохода, которого вы заслуживаете.

## Новая эра конкуренции

Мы живем в экономическую эпоху, к которой большинство людей оказались неподготовленными. Повсюду происходят кардинальные перемены в экономике и масштабное перемещение компаний и целых отраслей. Сегодняшних наемных работников и работодателей можно уподобить кошке с длинным хвостом, которая гуляет по комнате, где повсюду расставлены кресла-качалки.

Вы должны организовать свою жизнь таким образом, чтобы радоваться хорошему заработку, вести достойный образ жизни и быть хозяином своей экономической судьбы, а не ее жертвой.

## Производительность труда

Одной из характерных черт Америки является высокая эффективность ее производительных сил. Но в этой области идет гонка, поэтому, если человек хочет получить хорошую работу на неопределенный срок, он должен быть готов к невиданной конкуренции.

Работа предоставляет вам возможность вносить вклад в успех компании и получать за

это вознаграждение, то есть надежность вашего рабочего места зависит от вашей ценности для компании.

Если вы хотите зарабатывать больше на своей нынешней работе, необходимо повысить свою ценность, то есть увеличить вклад в дела предприятия. Если хотите устроиться на другую работу, надо подумать, какую ценность вы представляете для новой компании. Если вас больше всего беспокоит надежность рабочего места, надо постоянно и последовательно повышать свою ценность по сравнению с конкурентами. Авраам Линкольн говорил: «Единственную гарантию успеха в жизни дает способность справляться с делами лучше других».

## **Знания и умения – это ваши инвестиции**

Ключевой момент: ваше образование, знания, умения и опыт – это ваши инвестиции в самого себя, позволяющие поднять собственную ценность, за которую другие будут готовы платить. Но, как и все остальные инвестиции, они носят спекулятивный характер.

На приобретение знаний и умений вы потратили определенное время и деньги, и их не вернуть. Ни один работодатель не обязан платить вам за это, если только не будет уверен, что сможет использовать ваши знания для производства пользующейся спросом продукции.

Чем бы вы ни занимались, всегда нужно готовиться к очередной работе. Вопросы при этом всегда остаются одни и те же: «Где найти клиентов? Что люди хотят покупать? Какие компании и отрасли обслуживают людей лучше других? Какие предприятия развиваются, а какие идут на дно?»

Мне постоянно приходится сталкиваться с людьми, которые спрашивают, каким образом можно повысить свой заработок, если вся отрасль переживает упадок. Я отвечаю, что одни профессии имеют будущее, а другие – нет. Надо ориентироваться на отрасли, которые переживают стадию роста.

## **Работы везде хватает**

В Америке существует три вида безработицы: *добровольная*, *вынужденная* и *фрикционная*. Статус добровольного безработного человек получает, если по собственной воле решает некоторое время не работать или не согласен с предлагаемым местом, надеясь на что-то лучшее. Вынужденная безработица возникает, когда человек способен и готов работать, но не может ничего найти. Фрикционная безработица охватывает 4–5 процентов трудоспособного населения, которые находятся в процессе смены места работы.

Однако творчески настроенные люди всегда могут найти себе работу. Вы никогда не окажетесь в числе безработных, если будете иметь в виду три вещи. Во-первых, вы можете сменить род деятельности; во-вторых, вы можете в поисках работы переехать в другое место; в-третьих, вы можете запросить за свои услуги другую оплату.

Если в данный момент спрос на ваши умения и опыт отсутствует, вам придется научиться чему-то другому и продемонстрировать востребованные знания. Работодателей не интересует ваше прошлое. Они заботятся только о будущем и о вашей способности создавать ценности для клиентов.

Далее, вы можете сменить место жительства. Иногда приходится даже переезжать из одного конца страны в другой – туда, где много рабочих мест. Некоторые люди идут на радикальные перемены в своей жизни, переезжая с места на место в поисках работы. Они придерживаются позиции «рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше».

## **Будьте готовы работать за меньшую оплату**

Помните, ваш труд – это *товар*, цена на который подчиняется закону спроса и предложения. Если вы запросите слишком много, вас не наймут, потому что клиент не хочет

оплачивать расходы на вас, входящие в цену продукта или услуги. Таким образом, сокращение зарплаты диктуется не работодателем, а клиентом посредством своей готовности или неготовности платить за товар.

Небольшой, но очень творчески мыслящей группе людей безработица не грозит *никогда*. Что бы ни случилось, у них всегда есть работа, а порой и не одна. Потеряв по какой-то причине свое место, они тут же находят другое и продолжают заниматься своим делом. Они очень легки на подъем и никогда не согласятся быть безработными. Думаю, вам стоит перенять их стратегию.

Работа есть всегда. Даже в самых неблагоприятных экономических условиях у людей возникают проблемы, которые кто-то должен решать. Потребление никогда не останавливается. По этой причине долговременную безработицу можно считать исключительно *добровольным* делом.

У вас есть масса возможностей для того, чтобы претворить в жизнь свои мечты даже в условиях нынешней экономики. В газетах и интернете каждый день публикуются тысячи объявлений о вакансиях, а тех, что не попадают в публикации, еще больше. Вы можете выбрать любое из предложений, готовясь в будущем к чему-то более выгодному. Работая с полной отдачей, вы устраняете конкурентов. Трудитесь так, чтобы стать незаменимыми.

### **Как можно удвоить зарплату?**

Вы бы хотели получать в два раза больше, чем сейчас? Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, люди тут же поднимают руки, кивают или выкрикивают: «Да!»

Тогда я говорю, что им повезло. Будучи экономистом, я легко могу доказать, что любой из присутствующих в зале способен удвоить свой заработок – *если согласится ждать достаточно долго*.

«Зарплата в среднем растет на 3 процента в год, – говорю я. – Таким образом, если вы собираетесь работать еще двадцать два года, в течение которых зарплата будет ежегодно увеличиваться на 3 процента, то к окончанию этого срока с учетом накопления процентов она удвоится. Вы этого хотели?»

В ответ я слышу: «Нет!» Всем хочется удвоить свои доходы намного быстрее. Могу вас обрадовать: очень многим удастся повысить свою зарплату более чем на 3 процента в год, и вы тоже можете этого добиться.

### **Воспользуйтесь правилом 80/20**

Правило 80/20, которое еще называют принципом Парето, является одним из главных постулатов современного менеджмента. Его открыл итальянский экономист Вильфредо Парето, который разделил все общество на две категории: *деятельное меньшинство* и *пассивное большинство*. Он пришел к выводу, что в руках 20 процентов активного меньшинства сосредоточено 80 процентов богатства. Позднее Парето обнаружил, что эта же пропорция применима и к бизнесу. Оказывается, 20 процентов всего объема ваших дел (самых важных) в результате дают 80 процентов дохода.

Справедливо и обратное утверждение: оставшиеся 80 процентов дел дают в итоге лишь 20 процентов дохода. Правило 80/20 действует во всех сферах бизнеса и личной жизни:

- 80 процентов объема продаж приходится на 20 процентов клиентов;
- 80 процентов прибыли обеспечивается за счет 20 процентов продукции;
- 80 процентов продаж совершают 20 процентов продавцов;
- 80 процентов личных доходов и успехов зависит от 20 процентов ваших действий.

Если вы составите список из десяти задач, которые вам предстоит решить за день, то две из них будут по ценности равны всем остальным, вместе взятым. От способности определить эти 20 процентов и сосредоточиться на них во многом будут зависеть ваша

производительность и успех.

## Увеличьте свой вклад

Существует негласное правило: чтобы заработать один доллар в виде зарплаты, необходимо принести доход минимум от 3 до 6 долларов. Компания тратит на вас вдвое больше, чем вы зарабатываете, так как ей приходится нести расходы на оборудование вашего рабочего места, мебель, оргтехнику, канцелярские принадлежности, обучение и т. д. Чтобы она могла платить вам зарплату, ей надо сначала получить *прибыль*. Поэтому если вы хотите работать в компании, то должны вносить в ее дела вклад, существенно превышающий сумму заработка, в противном случае вам придется искать другое место, что и происходит в наши дни со многими людьми.

Чтобы уверенно смотреть в завтрашний день, вы должны запомнить одно из самых важных правил: будущее принадлежит компетентным людям, то есть тем, кто хорошо справляется с делами уже сегодня и готов учиться, чтобы завтра работать еще лучше. Как писал Пэт Райли в своей книге «Победитель внутри тебя» («The Winner Within»), «если ты не принял решение стать лучше, чем сейчас, то непременно станешь хуже». Перефразируя эти слова, можно сказать, что если вы не настроены на максимальный результат, то подсознательно будете довольствоваться посредственным.

Когда-то вам надо было добиваться совершенства в работе, чтобы подняться над конкурентами в своем деле. Сегодня это необходимо, чтобы только сохранить свое рабочее место.

## И снова правило 80/20

Правило 80/20 действует также применительно к зарплате и ее росту. Восемьдесят процентов населения повышают свои личные доходы в среднем на 3 процента в год. Поскольку уровень инфляции тоже составляет около 3 процентов, их доходы фактически не растут. Они постоянно сидят в долгах и думают только о деньгах. Безденежье висит над ними, словно дамоклов меч, оказывая влияние на их мысли, взаимоотношения, приобретения и все другие аспекты жизни.

К счастью, те, кто входит в число 20 процентов людей с самым высоким уровнем дохода, по данным Чикагского университета, увеличивают свою зарплату в среднем на 11 процентов в год. У 10 процентов из этой категории прирост зарплаты происходит более высокими темпами, а у 5 процентов – еще быстрее. Почему так?

Ответ прост: 80 процентов работников, находящихся в нижней части, пребывают в полусонном состоянии. Они выполняют свои должностные обязанности ровно настолько, насколько необходимо для того, чтобы не попасть под увольнение, и у них не возникает желания совершенствоваться в своем деле. Даже имея десятилетний стаж, они работают ничуть не лучше, чем в начале своей карьеры. Вся трагедия в том, что среди них есть архитекторы, инженеры, врачи, юристы, продавцы, менеджеры и представители многих других профессий.

Есть такой анекдот о рабочем, которому вручили уведомление об увольнении.

– Почему вы меня увольняете? – спрашивает он у своего босса. – У меня же двадцатилетний опыт!

– Нет, – отвечает тот. – Опыт у тебя всего годичный, но повторенный двадцать раз.

## По инерции можно двигаться только вниз

Как ни печально, но значительная часть нашего общества изобилия уже в течение многих лет катится под уклон. А ведь сейчас нельзя надеяться на сохранение рабочего места и тем более на увеличение зарплаты, если просто отбывать свое время на работе. Чтобы

достичь успеха, надо брать пример со спортсменов, которые выходят на поле с мыслью только о победе, чего бы это ни стоило. Сохранение рабочего места сегодня никому не гарантировано. Если вы не трудитесь в полную силу, то увольнение может наступить раньше, чем когда бы то ни было.

## **Используйте закон сложных процентов**

Если ваш заработок растет на 11 процентов в год, вы удвоите его через шесть с половиной лет. А потом еще через шесть с половиной лет и т. д. Вскоре вы будете жить в красивом доме, в прекрасном районе, купите дорогую машину и отправите детей учиться в самое престижное учебное заведение. Закон сложных процентов благотворно сказывается не только на заработке, но и на всех аспектах вашей жизни.

Если ваш заработок растет на 25 процентов в год (а такое тоже возможно), то удвоение произойдет еще скорее – через два года и семь месяцев. Продолжая в том же духе, вы будете раз за разом удваивать свой доход каждые два года и семь месяцев. Чудо сложных процентов вскоре сделает вас богачом.

Мне приходилось работать с продавцами и бизнесменами, которые в начале своей карьеры зарабатывали не более 20 тысяч долларов в год, но затем усвоили принципы, изложенные в этой книге, и их заработок менее чем за десять лет вырос до миллиона в год. Сложные проценты и связанное с ними аккумулирование других факторов роста могут стать вашими лучшими друзьями.

## **Приступайте к делу**

1. Определите области ключевых достижений применительно к своей работе. Ими должны стать 5–7 видов деятельности, которые вам абсолютно необходимы для достижения высоких результатов.

2. Дайте три ответа на вопрос «За что меня держат на работе?». Ответы должны быть конкретными и основанными на измеримых результатах вашего труда.

3. Определите самые слабые из своих ключевых качеств – те, которые ограничивают ваши успехи и зарплату. Прямо сегодня примите решение поработать над усовершенствованием этих качеств.

4. Возьмите лист бумаги и составьте перечень действий, которые позволят повысить вашу ценность и конкурентоспособность и к которым можно приступить немедленно.

5. Отметьте, какие три изменения вам необходимо в себе осуществить, чтобы с уверенностью получить работу на любом рынке труда. Способны ли вы на них?

6. Загляните на пять лет вперед и подумайте, какие знания и умения понадобятся вам в то время, чтобы зарабатывать вдвое больше, чем сейчас.

7. Будьте готовы посвящать в среднем по два часа в день своему совершенствованию в главных делах, определяющих уровень вашего дохода.

## **Глава 4**

### **Используйте сильные стороны**

*Единственную гарантию успеха в жизни дает способность справляться с делами лучше других.*

**АВРААМ ЛИНКОЛЬН**

**У** вас есть особые таланты и способности, которые вы можете развить, чтобы зарабатывать намного больше, чем сегодня. Вы должны сами определить, какие дела способны делать лучше всех, и посвятить им себя без остатка, чтобы стать лидером в своей

области.

Одно из качеств, отличающих успешных людей, – это их способность во всем полагаться на себя. Они берут на себя полную ответственность за все, что происходит в их жизни. Они считают себя единственным источником своих успехов и главной причиной проблем и сложностей. Их лозунг: «Раз уж так случилось, я за это в ответе». Если они недовольны своей работой, то задают себе вопрос: «Что во мне могло стать причиной этой проблемы?» Они не ищут оправданий и не обвиняют окружающих. Вместо этого они находят пути преодоления препятствий.

## **Стратегическое планирование**

Главным элементом стратегического планирования в любой компании является отдача от вложенных ресурсов. Все планирование в бизнесе направлено на то, чтобы организовать или реорганизовать работу для повышения финансовой отдачи. Это означает, что надо минимизировать вложения и одновременно увеличить выход продукции, а также сосредоточиться на самых прибыльных видах деятельности, перераспределив ресурсы с участков, для которых характерна низкая отдача.

Компании, осуществляющие стратегическое планирование в быстро меняющейся обстановке, как правило, выживают и процветают, а те, которым стратегическое мышление не свойственно, отстают и зачастую исчезают.

## **Повысьте отдачу от вложенной энергии**

Чтобы чего-то добиться в личном плане, вы должны умело применять принципы стратегического планирования. Однако вместо того, чтобы повышать отдачу с вложенного капитала, вам стоит задуматься о повышении отдачи от вложенной энергии.

Большинство людей начинают трудовую жизнь, не располагая ничем, кроме способности работать и создавать доход. Более 80 процентов миллионеров в США начинали практически с нуля. У них за душой не было вообще ничего. Многие из них пережили одно, а то и несколько банкротств. Как правило, их солидные состояния начинались с того, что они продавали свои личные услуги. Однако они думают и поступают не так, как все, и это выделяет их из общей массы.

Пожалуй, самое главное отличие этих людей заключается в том, что они сознательно или неосознанно подходят к себе со стратегических позиций. Они считают себя кладом всевозможных ресурсов и уверены, что способны выполнять множество различных видов работ. Они тщательно продумывают, как найти наилучшее применение своей уникальной комбинации знаний и умений и как извлечь максимальную пользу из своих сильных сторон и способностей, чтобы повысить свои доходы.

## **Умения, востребованные рынком**

Одна из главных обязанностей, которые человек несет перед собой и своей семьей, – это определение и развитие умений, в которых нуждается рынок. Ваша задача заключается в том, чтобы добиться высочайшего мастерства в каком-то деле, пользующемся большим спросом.

В корпоративной стратегии это именуется созданием и развитием *конкурентного преимущества*. С точки зрения компании конкурентное преимущество – это производство товаров или оказание услуг, которые в чем-то превосходят продукт конкурентов. Такая политика позволяет продавать больше товаров и услуг по более высоким ценам, не вызывая при этом недовольства клиентов.

Чтобы задействовать все свои сильные стороны в качестве президента собственной корпорации услуг, вы должны ясно представлять себе, в чем заключается ваше конкурентное

преимущество. Вам необходимо определить область, в которой вы способны достичь выдающихся результатов. Это значит делать нечто отличное от конкурентов или лучше, чем они. Под конкурентами в данном случае подразумеваются люди, которые тоже хотят заработать деньги, выполняя вашу работу.

## **Ваше конкурентное преимущество**

Способность определить и развить свое конкурентное преимущество представляет собой главную стратегию на рынке труда. Это ключ к сохранению и приумножению потенциала заработка. Это фундамент вашего финансового успеха. Не обладая такой способностью, вы станете заложником стремительно меняющихся условий. Однако, если ваше ярко выраженное конкурентное преимущество базируется на сильных сторонах и способностях, вы сможете сами определять свою судьбу. Вы будете нести полную ответственность за свою жизнь и никогда не останетесь без работы. Чем заметнее ваше конкурентное преимущество, тем больше денег вы заработаете и тем больше мест, где эти деньги можно добыть, найдете.

Предлагая самого себя и свои услуги на рынке труда, вы должны учитывать четыре ключевых фактора. Они применимы и к крупным корпорациям вроде «General Motors», и к кандидатам, участвующим в предвыборной кампании, и к отдельным людям, которые хотят больше зарабатывать.

## **Подходите к своей карьере со стратегических позиций**

Первый из этих ключевых факторов – *специализация*. В наши дни она приобретает особое значение. Никто не в состоянии угодить всем окружающим. Человек, занимающийся многими делами, на самом деле не владеет мастерски ни одним. Его карьера обычно заходит в тупик. Необходима специализация. Люди, добивающиеся успеха, как правило, обладают несколькими общими трудовыми навыками, но в дополнение к ним – еще одним или двумя *специальными*, позволяющими им выполнять работу на высшем уровне.

Ваше решение, касающееся того, как, где, когда и зачем вы собираетесь специализироваться в своей работе, является, пожалуй, одним из самых важных в карьере. Специалист по стратегическому планированию Майкл Ками очень хорошо сказал по этому поводу: «К тому, кто не думает о будущем, оно и не придет».

Главная причина того, что многие люди лишаются работы и в течение длительного времени остаются безработными, – их неумение обозреть свой будущий жизненный путь и предвидеть возможную ликвидацию рабочих мест. Посреди пустынной дороги они вдруг обнаруживают, что у них кончился бензин, и им приходится пешком возвращаться к исходной точке в поисках новой работы. Не позволяйте, чтобы подобное произошло с вами.

## **Загляните в себя**

Определяя область своей специализации, отвлекитесь на некоторое время от нынешней работы и постарайтесь поглубже проанализировать себя со всех точек зрения. Поднимитесь над собой и взгляните на свой трудовой путь.

Возможно, в данный момент вы занимаетесь как раз тем делом, которое вам подходит, и в полной мере используете свои сильные стороны. Эта работа идеально соответствует вашим предпочтениям, умению, темпераменту и другим личностным качествам. Тем не менее вам необходимо расширить угол обзора и посмотреть в будущее, чтобы определить, что может произойти через несколько месяцев или лет. Помните: чтобы правильно предсказывать будущее, его надо создавать самим.

## **Вы – уникальная личность**

Ваши таланты и способности делают вас неповторимым и непохожим на всех остальных когда-либо живших людей. Уникальное сочетание образования, опыта, знаний, проблем, успехов, трудностей и вызовов, а также собственного взгляда на жизнь и реакции на происходящие события отличают вас от других людей. Среди ваших качеств и способностей всегда найдутся те, которые позволят вам добиться практически всего, чего вы хотите.

Даже если вы проживете еще сто лет, этого не хватит, чтобы полностью исчерпать свой потенциал. Вы сможете использовать лишь малую часть своих врожденных способностей. Главная задача заключается в том, чтобы определить, какой из своих талантов вы собираетесь эксплуатировать и развивать по максимуму.

Какова ваша область специализации? В чем вы особенно сильны в данное время? Если события будут развиваться в неизменном направлении, какие способности вы сможете использовать в будущем, скажем, через один-два года или даже через пять лет? Будут ли они востребованы рынком или ваша область деятельности подвержена таким быстрым изменениям, что вам тоже придется меняться, чтобы идти в ногу со временем?

Заглянув в будущее, попробуйте определить, в чем вам следует специализироваться, чтобы стать одним из лучших в своем деле, повысить свой жизненный уровень и полностью контролировать свое финансовое положение.

### **Как я стал копирайтером**

В двадцать два года, когда я решил заняться поисками постоянной работы, мне попалось на глаза объявление об освободившейся должности копирайтера в одной из рекламных фирм. Так уж получилось, что в школе я провалился на экзамене по английскому языку. У меня не было ни малейшего понятия о том, чем занимается копирайтер. Я до сих пор помню сотрудника фирмы, который проводил со мной собеседование. Он как можно деликатнее постарался объяснить, что у меня нет никаких данных для составления рекламных текстов.

Но в ходе собеседования со мной произошло что-то необычное. Чем больше я размышлял над сказанным, тем больше мне нравилась эта работа. Конечно, в тот раз от моих услуг отказались, но я решил побольше узнать об этой области деятельности.

Я записался в городскую библиотеку и начал читать литературу о рекламе и составлении рекламных текстов. На протяжении последующих шести месяцев, работая в магазине, я проводил все вечера и выходные за книгами. Накопив, как мне казалось, достаточно знаний, я разослал свои резюме по различным рекламным компаниям города, начав с самых мелких фирм. Получая очередной отказ, я интересовался, *почему* они не хотят брать меня на работу. Чему мне еще следует научиться? Какие книги они могли бы мне порекомендовать? До сих пор помню, что все сотрудники, к которым я обращался с этими вопросами, проявляли большую готовность помочь мне и охотно давали дельные советы.

За полгода я прочитал все книги по рекламе и составлению рекламных текстов, какие только были в библиотеке, и обратился за трудоустройством во все рекламные компании города, начиная от самых мелких и заканчивая самыми крупными. Мне предложили должность младшего копирайтера в двух ведущих компаниях страны. Я устроился на работу в самую авторитетную из них и уже спустя шесть месяцев писал тексты для крупных транснациональных корпораций.

### **Вы можете обучиться всему, что необходимо**

Мораль этой истории заключается в том, что вы можете освоить любые необходимые вам знания и навыки и преуспеть практически в любой работе. Надо просто решить, какие знания и умения вам нужны, и *взяться за учебу*. Эта стратегия увеличения зарплаток и

достижения успеха настолько проста и очевидна, что большинство людей ее не замечают.

Проработав несколько лет копирайтером, я начал подумывать о том, чтобы заняться недвижимостью. От многих людей, занимавшихся строительством жилых и промышленных зданий, в том числе и от своих школьных друзей, я слышал, что эта деятельность приносит неплохой доход. Я решил, что мне тоже пора подзаработать. Используя ту же стратегию, которая сослужила мне добрую службу в рекламном деле, я отправился в городскую библиотеку и начал читать книги, посвященные недвижимости. В то время у меня не было ни денег, ни связей, ни знаний в этой области. Однако мне был известен большой секрет: я могу обучиться всему необходимому, чтобы добиться успеха в избранной сфере деятельности.

## **Начать с нуля**

Не прошло и полгода, как я зарезервировал за собой земельный участок, внося 100 долларов задатка и оговорив отсрочку в тридцать дней для принятия окончательного решения о покупке. Затем я составил предложение о строительстве торгового центра и заручился предварительным согласием двух крупных и нескольких мелких арендаторов на аренду 85 процентов торговых площадей.

После этого я передал 75 процентов будущих доходов крупной девелоперской фирме, которая со своей стороны обещала полностью взять на себя расходы по строительству и предоставить мне все ресурсы и нужных специалистов. Практически всему этому я научился из книг, написанных экспертами в области недвижимости. Эти книги я отыскал на полках местной библиотеки.

Как вы понимаете, составление рекламных текстов и строительство недвижимости сильно отличаются друг от друга. Однако этот эпизод и множество других ситуаций, возникавших в моем бизнесе на протяжении последующих лет, имели нечто общее: успех в любом деле основывается на том, чтобы специализироваться и приобрести знания, необходимые для качественной работы.

## **Ваши успехи в прошлом**

Анализируя текущий и прошлый опыт для выбора области специализации, необходимо ответить на один из самых главных вопросов: какая деятельность в прошлом принесла вам наибольший успех?

Как вы достигли того, что имеете на сегодняшний день? Какие знания и умения давались вам легче всего? Какие задачи, представляющие сложность для большинства окружающих, вы выполняли с легкостью? Какая работа доставляла вам больше всего удовольствия?

Размышляя о своих сильных сторонах, надо всегда иметь в виду, что энтузиазм, интерес и любовь к делу играют здесь ключевую роль. Вы всегда работаете лучше и зарабатываете больше, если работа доставляет вам удовольствие. Об этих областях деятельности вы чаще всего думаете, говорите и читаете. Вам легко даются знания, имеющие к ним отношение. Успешные люди всегда любят то, чем занимаются. Они с нетерпением ждут начала каждого рабочего дня. Работа доставляет им радость. Чем больше энтузиазма они проявляют, тем лучше работают.

## **Чем вы выгодно отличаетесь от других?**

Вторым ключевым фактором стратегического подхода к своей карьере является *дифференциация*. Вы должны определить, чем вам предстоит заниматься, чтобы не просто отличаться от конкурентов, а выгодно отличаться. Помните, что для этого достаточно выделиться лишь в *одном* направлении деятельности. Вам предстоит решить, что это за

направление.

Ваша область дифференциации – это работа, которую вы выполняете наилучшим образом. Вам она удастся лучше, чем 90 процентам остальных людей, работающих вместе с вами. Обладаете ли вы этим качеством уже сегодня? Чем бы вам хотелось заняться, если понадобится сменить профессию? Что необходимо сделать, чтобы войти в число лучших специалистов в данной области и стать самым высокооплачиваемым работником?

Какие умения и навыки больше всего ценятся в вашей работе и приносят самые ощутимые финансовые результаты? Чем больший вклад вы внесете в прибыль компании, тем более ценным работником станете и тем больше денег будете получать.

## **Выберите сегмент рынка**

Третий стратегический принцип использования сильных сторон называется *сегментацией*. Необходимо проанализировать рынок и определить, где можно найти наилучшее применение своим уникальным талантам и способностям, чтобы получить максимальную отдачу от потраченной энергии. Какие клиенты, компании и рынки могут в полной мере использовать ваши специальные таланты и предложить взамен больше возможностей для роста и максимальное финансовое вознаграждение?

Кто-то из работодателей может предложить среднюю зарплату или даже меньше, а кто-то оценит ваши таланты и способности очень высоко и заплатит хорошие деньги за достигнутые результаты.

Когда-то я зарабатывал себе на жизнь, разнося по домам товары стоимостью 20 долларов и зарабатывая 8 долларов комиссионных на каждой сделке. Потом мне предложили другую работу. Она тоже была связана с продажей, но уже не товаров, а паев инвестиционных фондов и других ценных бумаг. Используя те же самые навыки продаж, которые были приобретены за время торговли вразнос, я мог теперь зарабатывать тысячи долларов в месяц. Вся моя жизнь круто изменилась. А как вы можете максимально реализовать свои умения и имеющиеся возможности?

## **Сконцентрируйте усилия**

Наконец, четвертый ключевой фактор вашей личной маркетинговой стратегии – это *концентрация*. Определив сферу специализации, свои отличительные черты и сегмент рынка, где можно наилучшим образом применить свои сильные стороны, вы должны сконцентрировать все усилия на том, чтобы стать лучшим в избранном деле. Рынок платит большие деньги только за выдающиеся достижения.

Вам необходимо принять все меры для достижения совершенства в своей профессии. Если вы будете снабжать клиентов высококачественными товарами и услугами, то быстро выдвинетесь в ряды самых высокооплачиваемых специалистов в своей отрасли.

## **Приступайте к делу**

1. Определите три самые главные и ценные операции, которые вам приходится выполнять в ходе работы и которые больше всего влияют на ваш заработок.

2. Определите, в какой области вы особенно сильны. В каких компонентах работы вы относитесь к 10 процентам лучших сотрудников?

3. Вспомните, благодаря каким умениям и навыкам вы достигли самых больших успехов в карьере.

4. Подумайте, что вам больше всего нравится в выполняемой работе. Как можно реструктурировать свое рабочее время, чтобы чаще заниматься этим делом?

5. Определите свои конкурентные преимущества, то есть умения и способности, в которых вы превосходите остальных. Если их у вас пока нет, то какими они могли бы быть?

Каков ваш план по их приобретению?

6. Проведите сегментацию рынка. В какой области вы могли бы зарабатывать намного больше, используя уже имеющиеся у вас знания и умения?

7. Взгляните на себя как на совокупность всевозможных ресурсов. Что вы можете предпринять, чтобы получить максимальную отдачу от вложенной энергии при нынешнем состоянии экономики?

## **Глава 5**

### **Найдите правильную работу**

*Возможность часто скрывается под маской неудачи или временного поражения.*

**НАПОЛЕОН ХИЛЛ**

**Ч** тобы зарабатывать столько, сколько вы на самом деле стоите, необходимо для начала найти подходящую работу. Иногда доход можно увеличить, просто перейдя на другую сторону улицы и устроившись на новую работу, где ваши таланты и умения будут более востребованы и принесут более весомые результаты.

Поиски работы – одно из самых сложных дел в жизни человека, и все же, несмотря на нынешние проблемы в экономике, на рынке труда для талантливых людей существует бесчисленное множество возможностей, позволяющих им зарабатывать больше, чем когда-либо. Несмотря на Великую рецессию, более 90 процентов трудоспособного населения США имеют работу, зарабатывают деньги и неплохо живут. Каждый год создается более миллиона новых фирм. Работодатели ищут талантливых людей, которые способны помочь их компаниям расти и развиваться. Каждый месяц публикуются миллионы объявлений о приеме на работу.

Самым главным фактором успеха в современном бизнесе является способность привлекать и удерживать хороших работников. Все больше людей в наше время добиваются финансовой независимости за счет качественного и высокооплачиваемого труда. Ваша задача заключается в том, чтобы максимально влиться в новую экономику и полностью реализовать свой потенциал заработка. Для этого необходимо найти и удержать за собой отличное рабочее место, а затем на протяжении всей оставшейся трудовой жизни двигаться вверх по карьерной лестнице.

### **Мой опыт**

Лично мне довелось работать в двадцати двух компаниях, осуществлявших свою деятельность в различных отраслях. В конечном итоге я дошел до должности исполнительного директора компании, стоимость которой оценивалась в 265 миллионов долларов. В ходе работы на руководящих должностях мне приходилось принимать на работу множество людей самых разных специальностей. Помимо этого я работал консультантом, бизнес-тренером и советником в тысячах корпораций в США, Канаде и других странах. В процессе этой деятельности я давал руководителям компаний рекомендации, касающиеся главным образом отбора и приема на работу идеальных кандидатов для каждой должности.

Кроме того, я консультировал тысячи людей по вопросу творческого поиска работы, учил их тому, как находить высокооплачиваемые рабочие места и быстро делать карьеру. Почти каждый из слушателей моих семинаров буквально через несколько дней после их окончания находил себе лучшую работу.

В этой главе я хочу поделиться с вами своими самыми удачными идеями, стратегиями, методами и приемами, способствующими получению самого лучшего и высокооплачиваемого места при любом состоянии экономики. Применяя эти методы, вы

можете значительно ускорить свое продвижение по карьерной лестнице.

## **Возьмите свою карьеру под контроль**

Это исходная точка, а может быть, и главная предпосылка успеха в карьере. Большинство людей, выходя на рынок труда, обычно проходят ряд собеседований, а затем принимают лучшее из имеющихся предложений. Но такой подход не для вас. Ведь ваша цель состоит в том, чтобы с самого начала полностью управлять своей карьерой.

Учтите, что для современного рынка труда характерны стремительные изменения и что молодой человек, начинающий сегодня трудовую деятельность, меняет в среднем по четырнадцать рабочих мест до выхода на пенсию. Чтобы выдержать подобные потрясения, необходимо занимать активную позицию, а не просто реагировать на складывающиеся обстоятельства. Вы должны полностью управлять своей карьерой и строить ее в тех областях и отраслях, которые сулят вам наилучшие возможности в будущем.

## **Исследуйте имеющиеся варианты**

Не забывайте, что ваша свобода ограничивается количеством имеющихся у вас вариантов. Чем их больше, тем шире выбор и тем больше денег вы сможете получить. Чем больше вы знаете о работе, которая вам нужна, тем легче вам будет получить ее и шаг за шагом строить дальнейшую карьеру.

Большинство людей вступают в трудовую жизнь, откликаясь на объявления в интернете и газетах, рассылая резюме и пользуясь услугами кадровых агентств различного рода. Однако факт остается фактом: 85 процентов рабочих мест, имеющихся по месту вашего проживания, никогда не упоминается в объявлениях о найме. Общественности о них ничего не известно. Информация о них не вывешивается на досках объявлений и не печатается в газетах. Они находятся в скрытом состоянии, словно спрятанный клад, и ждут, когда вы их обнаружите.

Поиск работы, проводимый с учетом собственных желаний и потребностей, позволяет держать под контролем свою жизнь и карьеру. Вы сами находите у штурвала своего корабля и определяете свою судьбу. Такой подход создает позитивное настроение и гарантирует, что вы никогда не будете безработным.

## **Рассматривайте себя как частного предпринимателя**

Повторю еще раз: чтобы управлять своей карьерой, вы должны думать, что работаете не на кого-нибудь, а *на себя*. Считайте себя президентом компании, весь штат которой состоит только из одного человека – вас самих. Рассматривайте себя как продукт, который вы продаете на рынке в условиях конкуренции. Возьмите на себя стопроцентную ответственность за собственную жизнь и за все, что в ней происходит.

Как уже было сказано, вы являетесь президентом своей собственной корпорации. Каждый день, каждую неделю, каждый месяц вы выходите на рынок и стараетесь продать свои услуги по максимально возможной цене.

Будучи главой своей корпорации, вы несете полную ответственность за демонстрацию самого себя в самом выгодном свете. Вы отвечаете за свой продукт – за качество и количество предоставляемых вами услуг. Вы сами контролируете качество, наилучшим образом выполняя любую порученную вам работу. Вы несете ответственность за исследовательскую деятельность и развитие, постоянно повышая свои знания и приобретая новые умения, чтобы выполнять работу еще быстрее и лучше. Вы отвечаете за финансы, организуя свою жизнь таким образом, чтобы реализовать поставленные перед собой финансовые цели. Вы – президент собственной компании.

Такой подход позволит вам всегда получать ту работу, которую вы захотите.

## Тщательно проанализируйте себя

Прежде чем отправляться на поиски работы, проведите полную инвентаризацию самого себя. Загляните в себя поглубже и постарайтесь понять, кто вы и к чему стремитесь. Приступать к поискам работы можно лишь после того, как вы ясно осознаете свои желания и амбиции.

Вспомните известный афоризм Сократа: «Непознанная жизнь не стоит того, чтобы быть прожитой».

Присмотритесь к себе и определите свои наиболее востребованные на рынке труда знания и умения. Составьте список навыков, за которые люди будут готовы платить. Вот несколько вопросов, на которые необходимо ответить, прежде чем отправляться на первое собеседование.

1. Какими умениями и навыками вы располагаете? Что вы умеете делать хорошо? Чему вы обучались (в учебных заведениях или на собственном опыте)? Какие ваши знания и умения позволят внести ценный вклад в дела работодателя?

2. Что вам особенно хорошо удавалось на прежних местах работы? Какие виды деятельности приносят вам наибольший успех в настоящее время?

3. Какие виды деятельности в работе и личной жизни доставляют вам наибольшее удовольствие? Не забывайте, что люди практически всегда добиваются успеха, занимаясь тем, что им нравится.

4. Какая часть ваших рабочих обязанностей дается вам легче всего? То, что лучше всего удавалось вам в прошлом, позволяет достаточно точно определить, с чем вы успешно справитесь в будущем.

Врачи говорят, что правильно поставленный диагноз – это половина лечения. В вашем случае тщательно проведенный самоанализ и честные ответы на поставленные вопросы – это половина успеха в получении идеальной работы.

Если какие-то аспекты вашей предыдущей работы доставляли вам радость и приносили успех, значит, вы обладаете талантами и способностями в соответствующей сфере. Вы сможете в полной мере проявить их и на новом рабочем месте.

## Четко определите, чего вы хотите

Большинство людей, устраиваясь на работу, соглашаются с тем, что им предложат. Они позволяют работодателю определять направление их карьеры. Так происходит потому, что многие в молодости вообще не задумываются о карьере, а потом уже по привычке просто реагируют на требования работодателя. Но вас такой подход не должен устраивать.

Я хочу предложить вам серию упражнений, которые необходимо периодически выполнять на протяжении всей карьеры, чтобы удостовериться в том, что вы остаетесь на правильном пути.

1. Опишите, какой вы представляете себе *идеальную* работу. При этом исходите из того, что можете устроиться на любую должность, на какую только пожелаете. Что она собой представляет? Не забывайте, что попасть можно только в ту мишень, которую вы видите.

2. Оглянитесь вокруг. Если бы у вас была возможность занять любую должность, что бы вы выбрали? Если поблизости есть работа, которая вам нравится, подойдите к сотруднику, который ее выполняет, и поговорите с ним. Вы сами удивитесь, сколько полезной информации можно получить от него всего за несколько минут разговора.

3. Мысленно перенеситесь в будущее. Какую работу вам хотелось бы выполнять через 3–5 лет? Впервые приступая к трудовой деятельности или начиная новую работу, вы должны четко представлять себе направление своей карьеры. Это даст вам возможность осознанно

подходить к выбору работы.

4. Если бы у вас была возможность выбрать любой район страны с учетом климата и географических особенностей, то где именно вам хотелось бы работать? Просто удивительно, как много людей меняют место работы только потому, что им хочется переехать в другой город. Возможно, это относится и к вам.

5. Подумайте о том, какого размера и типа должна быть компания, в которой вам хотелось бы работать. Вам нужна маленькая фирма или крупная корпорация? В какой компании вы хотели бы работать – в связанной с высокими технологиями или занимающейся традиционным производством? Что вас больше интересует – промышленное производство или сфера услуг? Как можно подробнее опишите идеальную для вас компанию.

6. Подумайте, с какими людьми вам хотелось бы работать. Опишите идеального начальника и идеальных коллег. Помните, что взаимоотношения на работе оказывают на удовлетворенность и успех большее влияние, чем многие другие факторы. Осмотрительно выберите себе руководителей и коллег.

7. Прикиньте, сколько вы хотели бы зарабатывать. Каким представляете себе размер своего дохода через год, через два года, через пять лет? Это очень важно. На собеседованиях следует обязательно задавать вопросы о текущем уровне зарплаты на предлагаемой должности и ее потолке. Убедитесь, что положение компании позволит ей выплачивать вам эти деньги на протяжении планируемого срока работы.

8. Поинтересуйтесь, кто еще выполняет такую же работу, которую предлагают вам, и сколько они получают. В чем их отличие от вас? Какими знаниями и умениями, которых пока еще нет у вас, они располагают?

9. Найдите людей из числа своих знакомых, которые могли бы помочь вам с трудоустройством. Кто может дать хороший совет? Кто может указать направление поиска? К кому обратиться за поддержкой? Помните, что успех достигается не в одиночку, а только при помощи окружающих.

10. Спросите себя, на какой уровень ответственности вы рассчитываете. Какова конечная цель вашего карьерного роста? На какой должности вы чувствовали бы себя наиболее комфортно?

Удивительно то, что чем более конкретно и четко вы представляете себе, чем и где намерены заниматься и сколько хотите получать, тем легче работодателю нанять вас и установить уровень зарплаты. Прежде чем начать поиски работы, внимательно просмотрите все перечисленные выше вопросы и ответьте на каждый из них.

## **Задумайтесь о будущем**

Одной из отличительных черт лидеров, как показывают данные более чем 3300 исследований, является их способность *предвидеть будущее*. Если захотите, вы тоже можете ею овладеть. Для этого надо мысленно перенестись в будущее и задуматься о том, какой будет ваша жизнь через 5–10 лет, если все будет складываться идеально.

Этот метод называется «Возвращение из будущего». Возьмите лист бумаги и представьте себе, что прошло пять лет. Опишите, на каком этапе будет находиться в это время ваша карьера. Постарайтесь во всех деталях представить свою работу, компанию и обстановку в трудовом коллективе. Укажите, сколько вы будете в это время зарабатывать, чем заниматься, с кем работать, каким будет ваш уровень ответственности.

## **Вернитесь к исходной точке**

Составив четкое представление о своем будущем, вернитесь в настоящее и задайте себе вопрос: «Что мне нужно делать уже *сегодня*, чтобы мечты о будущем воплотились в реальность?»

Лидеры постоянно видят перед собой идеал и ищут способы воплотить его в жизнь. Если вы создали ясный образ будущего и своего места в нем, то перед вами стоит только один вопрос: «Как сделать так, чтобы он стал былью?»

Как найти или создать себе рабочее место, которое полностью соответствует вашим желаниям и позволит вам полностью раскрыть свой потенциал? Если сумеете ясно представить себе такое место, вам будет значительно легче отыскать его в реальности.

## **Понимание рынка труда**

На рынке труда действуют определенные правила и принципы. Одни из них имеют практический характер, другие диктуются экономическими обстоятельствами, но все они являются жизненными реалиями. Эти принципы необходимо учитывать всем, кто зарабатывает на жизнь собственным трудом.

Первое правило гласит: любое материальное и нематериальное вознаграждение определяется ценностью *услуг*, которые вы оказываете людям. Ваш доход будет зависеть от того, что и насколько хорошо вы делаете, а также от того, насколько трудно найти вам замену. Стабильность доходов гарантируется лишь в том случае, если вы делаете что-то важное, если ваш продукт пользуется спросом на рынке и вы заслужили репутацию незаменимого работника.

## **Труд – это ваш товар**

В соответствии со вторым правилом ваш труд, в чем бы он ни заключался, рассматривается рынком как *сырье*, необходимое для производства. Рынок мыслит лишь категориями количества и качества труда, который необходимо затратить для производства определенного количества товаров или услуг. Именно поэтому любой труд, включая ваш, подчиняется экономическому закону спроса и предложения.

Изменение технологий, рыночных предпочтений потребителей и экономических условий может очень быстро сделать какие-то знания и умения устаревшими. Человек, имевший в пятницу постоянное рабочее место и работавший по двенадцать часов в день, вследствие этих стремительных изменений уже в понедельник может оказаться безработным.

## **Работодатель – это ваш клиент**

Третье экономическое правило, которое вы должны понимать: *наниматель выступает по отношению к вам в роли клиента*. Принимая на работу нового сотрудника, он хочет приобрести товар наилучшего качества по максимально низкой цене.

Предлагая свои услуги на рынке, вы пытаетесь получить за них как можно больше денег, а работодатель, наоборот, старается купить максимум ваших услуг за меньшую сумму.

И вот здесь необходимо упомянуть об одном очень важном пункте: *все работают за комиссию*. В свободном обществе все, кто трудится в сфере частного бизнеса, получают комиссионные, то есть процент от объема продаж компании. Какую бы должность вы в ней ни занимали, ваш заработок представляет собой часть доходов компании от продаж. Нет продаж – нет и зарплаты.

Поэтому ценность рабочего места определяется не тем, чего хотите вы, а тем, *чего хотят другие*. Оценивая ваш труд, наниматель основывается не столько на вашем опыте, знаниях, умениях и способностях, сколько на том, в чем нуждаются люди, чего они хотят и сколько готовы за это заплатить.

Вы должны постоянно вносить коррективы в предлагаемые вами таланты, умения и усилия, чтобы они соответствовали тому, в чем нуждаются покупатели и за что они готовы платить. Это ключ к пониманию рынка труда.

## **Универсальное правило приема на работу**

Этот основополагающий принцип даст вам возможность установить полный контроль над своей карьерой. Универсальное правило гласит, что, если вы сможете найти возможность повысить доходы и урезать расходы компании на величину, превышающую вашу зарплату, это будет равносильно созданию надежного и постоянного рабочего места, принадлежащего только вам.

В соответствии с законами бизнеса работодатель будет нанимать людей до тех пор, пока каждый вновь принятый сотрудник создает прибыль, превышающую расходы на его содержание. Значит, у вас есть масса возможностей создать себе персональное рабочее место за счет того, что вы будете приносить компании доход, превышающий вашу зарплату. Ваш заработок определяется только тем доходом, который вы приносите предпринимателю.

### **И вновь о правиле 80/20**

Принцип Парето применим ко всему, что вы делаете или можете сделать для компании. Двадцать процентов ваших действий приносят работодателю 80 процентов прибыли. От вашей способности определять наиболее важные действия, которые позволяют внести самый большой вклад в доходы компании, будет зависеть, получите ли вы желаемую должность, сколько вам будут платить и как быстро сделаете карьеру.

Вы обладаете множеством талантов и способностей. Ваша задача состоит только в том, чтобы выявить среди них те, которые можно максимально эффективно использовать на благо компании. Иногда для того, чтобы стать самым ценным и высокооплачиваемым работником, достаточно лишь умения с блеском выполнять одну-единственную задачу. Приходя на собеседование по поводу трудоустройства или просто размышляя о будущей работе, вы должны постоянно иметь в виду то, какие из предлагаемых обязанностей можете выполнять на отлично.

Один из самых главных вопросов, которые вы должны задавать себе каждый день, звучит так: «Какой дополнительный ценный вклад я могу внести в свою работу?»

Если у вас есть постоянная работа или если вы только собираетесь ее получить, то должны постоянно думать о том, какие ее элементы имеют наибольшую ценность для компании. Чем яснее вы будете представлять себе свой финансовый вклад в дела работодателя, тем скорее он наймет вас или повысит в должности.

Универсальное правило приема на работу сохраняет свою универсальность и в плане дальнейшей карьеры.

### **Ловите рыбу там, где она водится**

Независимо от экономических условий в любой данный момент времени вам на выбор предлагаются тысячи рабочих мест. Даже в периоды высокой безработицы более 90 процентов людей все же трудятся и зарабатывают неплохие деньги. Любой, кто серьезно настроен найти работу, в состоянии это сделать. Ограничений здесь почти не существует.

Каждую компанию можно рассматривать как отдельный рынок труда. На каждый миллион населения США приходится примерно 50 тысяч крупных и мелких частных компаний и фирм. В некоторых из них трудятся тысячи человек, однако большинство относится к категории малого бизнеса. Тем не менее фактом остается то, что в Америке одна компания приходится примерно на четырнадцать человек.

Кроме того, каждое подразделение компании тоже является отдельным рынком труда. Это своего рода фирма внутри фирмы. В нем тоже подсчитываются свои доходы и издержки. У каждого подразделения есть свои функции и обязанности. Все они нанимают и увольняют сотрудников, продвигают их по службе, распределяют и перераспределяют между ними должностные обязанности.

Каждый сотрудник компании, наделенный правом принимать людей на работу, – это тоже своего рода рынок труда. Даже в фирме, где работает всего двадцать человек, есть 4–5 сотрудников, которые имеют право найма. Каждый из них представляет собой отдельный рынок труда со своими требованиями, нерешенными проблемами и неудовлетворенными потребностями.

### **Рабочие места есть повсюду**

Все это означает, что в каждом городе при любых экономических условиях действуют тысячи компаний, их подразделений и ответственных сотрудников, которые являются рынками труда и имеют определенные потребности в рабочей силе. Вам надо лишь найти их и выбрать то, что нужно.

Помните, что поиск работы – это, по сути, возможность предложить свои услуги, помочь кому-то решить проблему, преодолеть трудности и достичь поставленных целей. Встретив человека с нерешенной проблемой, вы можете считать, что нашли себе временную или постоянную работу. Почитайте газеты и журналы и поищите в них такие возможности.

Регулярно просматривайте информацию в интернете. Регистрируйтесь на каждом сайте, где могут появляться объявления о приеме на работу. Посещайте кадровые агентства и встречайтесь с людьми, ответственными за наем персонала. Раскиньте свои сети пошире. Никогда не забывайте, что рабочих мест намного больше, чем талантливых людей, которые могут их занять.

### **С толком используйте время**

Занимаясь поисками рабочего места, вы должны максимально эффективно использовать каждую минуту. Рассматривайте данный процесс как свою работу. Приступайте к поискам работы с самого утра и посвящайте этому 40–50 часов в неделю.

Чем более активны вы будете, тем с большим количеством людей сумеете переговорить, тем больше информации сможете собрать, тем больше возможностей будете в состоянии исследовать и тем выше будет вероятность того, что получите лучшее место, чем тот, кто сидит дома в ожидании, пока ему кто-то позвонит и пригласит на собеседование.

Вы – президент собственной компании и в этой должности несете ответственность за все ее действия: за планирование, организацию, определение приоритетов, осуществление контроля и особенно за результаты.

### **Определите, что означает для вас идеальная работа**

Для начала письменно ответьте на поставленный выше вопрос. Затем подробно опишите свое идеальное место работы. Укажите, чем и где вам хотелось бы заниматься и сколько за это получать. Отметьте, с какими людьми вам хотелось бы работать, какой величины должна быть компания и какие ценности должны быть ей присущи. После этого беритесь за дело.

### **Заранее распланируйте свой день**

Проснувшись утром, сразу составьте план действий на день. Напишите все, что хотите сделать сегодня, а затем расставьте мероприятия в порядке очередности. Начните с самого главного дела. На протяжении всего дня сверяйтесь со списком и старайтесь как можно скорее выполнить все намеченные дела.

Встаньте пораньше, словно вам нужно на работу. Оденьтесь и приведите себя в порядок, как будто отправляетесь к себе в офис.

Съешьте легкий, но полноценный завтрак, который зарядит вас энергией. Затем

переходите к месту, которое определили себе в качестве рабочего, и садитесь за телефон или компьютер в поисках работы. Сделать первый телефонный звонок или отправить первое письмо по электронной почте вы должны уже в 8:30. Личные встречи по возможности назначайте пораньше, может быть, даже до начала рабочего дня.

Рано просыпаясь и приводя себя в приличный вид, вы не только повышаете свою уверенность в себе и улучшаете настроение, но и производите позитивное впечатление на окружающих как дома, так и вне его.

Помните, вы никогда не должны рассматривать себя в качестве безработного. Вы трудитесь, но пока просто находитесь в переходном периоде.

Задайте себе ключевой вопрос: «Как максимально эффективно использовать свое время?» Как бы вы на него ни ответили, приложите все силы, чтобы ни одна минута не пропала даром.

Ваша главная задача состоит в том, чтобы устроиться на ту работу, которая вам больше всего подходит, поэтому постоянно спрашивайте себя: «Поможет ли мне то, что я делаю в данный момент, попасть на собеседование и получить рабочее место?» Не откладывайте на потом даже такие простые бытовые дела, как посещение химчистки или прачечной, чтение газет, просмотр телепередач и встречи с друзьями. Считайте себя работающим и занятым человеком, не тратьте время попусту. Рассматривайте все текущие дела как срочные. Двигайтесь побыстрее. Старайтесь успеть сделать за день как можно больше.

## **Ведите записи**

Чтобы правильно распоряжаться своим временем в процессе поиска работы, необходимо тщательно записывать содержание своих действий и бесед. Фиксируйте все на бумаге. Купите блокнот и повсюду носите его с собой. Заносите туда любую услышанную информацию. Закончив один разговор, подведите черту под записями и начинайте следующую запись с нового листа. В этом случае вы сможете восстановить в памяти детали беседы, даже если она состоялась несколько недель назад, и у вас будет материал для анализа информации.

Занимаясь поиском работы, вы, по сути, совершаете те же действия, что и профессиональный продавец, то есть ищете перспективных клиентов, проводите перед ними презентации и совершаете торговые сделки.

Ваша задача в данном случае состоит в том, чтобы найти как можно больше потенциальных работодателей и заинтересовать их своей персоной, представляя себя в выгодном свете, а затем выбрать самое подходящее предложение и сконцентрировать все усилия на том, чтобы получить это место.

Один из самых важных факторов успеха в области продаж – это наведение справок о клиентах еще до беседы с ними. Тщательно выполняйте свои домашние задания. Прежде чем взяться за телефон, узнайте все, что только возможно, о конкретных людях, организации и отрасли.

К счастью, сегодня интернет позволяет буквально в течение нескольких минут собрать информации больше, чем когда бы то ни было в истории человечества. Вы даже представить себе не можете, какое благоприятное впечатление производит кандидат, располагающий полным объемом информации о собеседнике и компании, в которую он хочет устроиться. Это поможет быстрее склонить сотрудника, проводящего собеседование, к нужному решению. Это откроет перед вами множество дверей и позволит полностью изменить свою жизнь.

## **Проведите тщательную предварительную подготовку**

В сфере продаж разница между любителями и профессионалами сводится к качеству подготовки перед первой встречей или телефонным звонком клиенту.

Для вас это означает, что необходимо составить предварительный план собеседования. Освежите в памяти всю информацию, которой вы располагаете о компании и человеке, с которым вам предстоит разговаривать. Наметьте ряд вопросов, которые необходимо ему задать. Вспомните последние события, происходившие в этой отрасли, уровень занятости в ней и примерную величину зарплат. Найдите в прессе и интернете данные о действиях конкурентов.

Хорошая подготовка – отличительная черта профессионала. Поэтому я не устаю поражаться тому, как много людей приходят устраиваться на работу в мою компанию, не имея ни малейшего понятия о том, чем она занимается. Такие соискатели, видимо, полагают, что с помощью красноречия и умения вести ничего не значащие беседы им удастся скрыть факт, что они совершенно не подготовлены к собеседованию. Не берите с них пример.

Поставьте себя на место нанимателя и подумайте, что он должен о вас узнать, чтобы предложить вам работу, о которой вы мечтаете. Чем лучше вы будете подготовлены, тем лучшее впечатление на него произведете и тем больше шансов, что он примет вас на работу.

## **Разбрасывайте семена повсюду**

Как уже было сказано, о 85 процентах вакансий вы не читаете в газетах и расклеенных объявлениях. Это так называемый «скрытый» рынок труда.

Возможно, самая значительная часть скрытого рынка находится в интернете. Если еще несколько лет назад эта доля была ничтожно мала, то сегодня примерно четверть всех объявлений о приеме на работу размещается во Всемирной сети.

Вы должны не просто регулярно просматривать интернет в поисках вакансий, но и размещать данные о своей квалификации и интересах практически на каждом сайте, который могут посетить потенциальные работодатели, заинтересованные в поиске таких сотрудников, как вы.

## **Поиски работы в интернете**

Найти нужную работу в интернете не так-то просто. Этот навык приобретается с практикой. Начните с главных общедоступных сайтов, где публикуются объявления о вакансиях. Если не знаете, как их найти, обратитесь к поисковым системам. Перейдите в раздел «Найти работу», просмотрите категории предлагаемых рабочих мест и изучите их подробное описание.

Постарайтесь получить от этих сайтов максимум пользы. Одни из них специализируются на одном типе работы, другие – на другом. Где-то публикуются только местные объявления, а где-то – в масштабах всей страны. Если вы зарегистрируетесь на сайте, ваше резюме и другая информация о вас тут же станут доступными всем потенциальным нанимателям.

Есть масса возможностей бесплатно разместить в интернете краткое описание своих способностей и интересующей вас области деятельности. В некоторых случаях за это приходится платить, но такие затраты не будут напрасными, поскольку работодатели обращают на данные сайты повышенное внимание.

Кроме того, существуют ярмарки вакансий. О них сообщается в газетах и по радио. Имеет смысл посещать подобные мероприятия и устанавливать контакты с различными нанимателями. Поинтересуйтесь, что они ищут сегодня и какая потребность в рабочей силе ожидается у них завтра. Даже если в данный момент вы работаете, сейте свои семена где только можно, чтобы в будущем собрать богатый урожай.

Чем больше семян вы заложите в почву, тем более вероятно, что ваши поиски идеальной работы увенчаются успехом.

## **Повысьте вероятность успеха**

Результаты поиска работы подчиняются закону больших чисел. Здесь в игру вступает теория вероятности. Это значит, что чем с большим количеством людей вы познакомитесь и поговорите, тем выше вероятность того, что в конечном итоге окажетесь в нужное время в нужном месте и получите желаемую работу.

Чтобы повысить вероятность получения нужного места, внимательно читайте городские газеты. Особое внимание следует обращать на рубрики, посвященные бизнесу и карьере. Читайте их с ручкой или маркером в руках, делая соответствующие пометки и записи. Старайтесь уловить текущие тенденции в атмосфере бизнеса того города, где вам хотелось бы работать.

## **Знание – сила**

Читайте все профессиональные публикации в прессе и интернете, касающиеся отрасли, в которой вы работаете или хотите работать. Вы можете подписаться на соответствующие издания, приобрести их в газетном киоске или найти в местной библиотеке, а также читать информацию онлайн. Прежде чем идти на собеседование, постарайтесь узнать, в каких изданиях публикуется информация по нужной вам теме. Читая газеты и журналы, обращайте внимание на статьи, относящиеся к компаниям, которые растут, расширяются и осуществляют инновационную деятельность. Помните, что рост деловой активности неизбежно влечет за собой потребность в новой рабочей силе.

Читайте деловую периодику, имеющую отношение не только к вашему месту проживания, но и к другим городам. Обращайте особое внимание на публикации о компаниях и отраслях, в которых вам хотелось бы работать. Очень внимательно вникайте в содержание и ищите в журналах информацию о компаниях, объявляющих прием на работу или представляющих новые продукты и услуги. Сведения о вакансиях, а также о новых назначениях внутри компаний обычно можно найти в деловых журналах.

## **Ищите людей, принимающих решения**

Ищите в прессе имена людей, занимающих ключевые должности в различных компаниях. Особое внимание обращайте на тех, кто назначен на должность недавно. Люди, только что получившие повышение, зачастую сразу же предпринимают изменения в личном составе и создают новые рабочие места для претендентов.

Ищите активные и быстрорастущие организации, которые объявляют об амбициозных планах и повышении прибылей. Им всегда требуется большое количество хороших работников. Нередко они предлагают весьма заманчивые возможности.

Занимайтесь поисками сведений о производстве новых продуктов и предоставлении новых услуг. Как только расширяется ассортимент продукции, сразу же возникает потребность в людях, которые будут ее рекламировать, продавать, обслуживать и решать массу других связанных с ней деловых вопросов.

Если вы найдете растущую компанию, во главе которой стоит недавно назначенный руководитель, сразу же звоните туда и сообщайте, что ищете работу и что их отрасль и компания вас очень интересуют. Спросите имя человека, с которым можно побеседовать на эту тему. Договоритесь о посещении и проведении собеседования.

Вы сами удивитесь тому, как много замечательных мест работы можно обнаружить, всего лишь следя за новостями бизнеса в той отрасли, где вы хотите трудиться.

## **Три фактора, позволяющих получить любую работу**

Существует три фактора, способствующих получению любой работы, которая вам нравится, и зарплаты, которая вам требуется. Они сохраняют свою значимость на

протяжении всей вашей карьеры. Это связи, репутация и компетентность.

Чем бо льшим количеством *контактов* вы располагаете на рынке, тем больше вероятность найти желаемую работу. Чем больше в вашем окружении людей, которых знаете вы и которые знают вас, тем проще будет получить доступ к тем 85 процентам вакансий, о которых не пишут в рекламных объявлениях.

Поэтому так важно постоянно работать над созданием сети связей. Вступайте в различные клубы и ассоциации, пользуясь рекомендациями знакомых. Расскажите всем друзьям, родственникам и знакомым, что ищете новую работу. Постарайтесь, чтобы все вокруг знали, что в данный момент вы свободны и готовы предоставить свои услуги работодателям.

Нет ничего важнее сети контактов. Бо льшая часть вакансий на скрытом рынке труда замещается по знакомству. Вы можете существенно расширить круг своих связей, всего лишь рассказывая всем знакомым, что ищете работу, и обращаясь к ним за содействием и советом.

## **Важность репутации**

Способность внушать *доверие* складывается из вашей репутации и характера. Это важнейшее качество, позволяющее получать рекомендации для устройства на работу.

Постарайтесь, чтобы все, что вы делаете, соответствовало высшим этическим стандартам. Никогда не говорите и не делайте ничего такого, что может быть истолковано окружающими как аморальный поступок.

Помните, люди могут рекомендовать вас работодателю лишь в том случае, если полностью уверены, что не окажутся впоследствии в глупом положении и не будут испытывать неловкости от ваших действий.

## **Будьте специалистом в своем деле**

В конечном счете вывод о том, насколько хорошо вы будете выполнять порученные задания, строится на анализе результатов вашей работы на прежнем месте. Уровень вашей компетентности и характер чрезвычайно сильно влияют на успешность карьеры. Именно поэтому вы должны постоянно работать над поддержанием и повышением уровня компетентности за счет учебы на протяжении всей жизни.

## **Семь наиболее востребованных качеств**

У каждого работодателя имеется как положительный, так и отрицательный опыт приема на работу новых сотрудников. Поэтому они довольно хорошо представляют себе, что им нужно от кандидатов. Эти требования сводятся к семи основным качествам.

1. *Интеллект.* Из любого научного исследования можно узнать, что производительность труда сотрудника и его вклад в дела компании на 76 процентов зависят от уровня интеллекта. Под интеллектом в данном контексте понимается способность планировать, организовывать, устанавливать приоритеты и решать проблемы в ходе выполнения порученной работы. В его основе лежат здравый смысл и умение справляться с повседневными сложностями. Один из способов продемонстрировать свой ум заключается в том, чтобы *задавать умные вопросы*. Любознательность является одним из признаков высокого интеллекта. Чем больше толковых вопросов вы задаете и чем внимательнее выслушиваете ответы, тем более умным человеком кажется собеседнику.

2. *Лидерские качества*, то есть готовность и желание взять на себя ответственность за результаты работы, добровольно вызваться на трудное дело и держать ответ за его выполнение. Лидер не ищет оправданий. Он инициативно берется за дела, направленные на достижение целей компании, и прилагает все усилия, чтобы выполнить их на высочайшем

уровне.

3. *Честность и порядочность* . Пожалуй, это одна из главных черт, которые в долгосрочной перспективе приводят к успеху в жизни и работе. Необходимо быть честным прежде всего с самим собой. Вы должны четко представлять себе, в чем заключаются ваши сильные и слабые стороны, и уметь признавать свои ошибки. Кроме того, необходимо демонстрировать такое качество, как *лояльность*. Никогда не говорите ничего плохого о предыдущих работодателях и коллегах. Даже если вас уволили с прежней работы, воздержитесь от негативных и критических замечаний.

4. *Уживчивость*. Работодатели предпочитают выбирать отзывчивых, доброжелательных, общительных работников, умеющих ладить с окружающими. Такие люди легко вписываются в коллектив и успешно трудятся в команде. Уживчивые сотрудники неизменно пользуются популярностью в коллективе, поэтому способны трудиться более эффективно. В сегодняшнем бизнесе одним из ключевых факторов успеха является *работа в команде*. Если у вас был такой опыт в прошлом и вы готовы к командным формам труда в будущем, это повышает ваши шансы на удачное трудоустройство.

5. *Компетентность* . Об этом мы уже говорили. Компетентность является одной из чрезвычайно важных предпосылок успеха. Это основа, на которой строится вся ваша карьера. В упрощенном виде данное качество можно определить как *умение справляться с порученным делом* , то есть выделять приоритеты, отличать важные задачи от второстепенных и концентрироваться на достижении результата.

6. *Смелость*. Под этим качеством понимается готовность пойти на риск. Кроме того, смелость означает готовность принимать вызовы, браться за новые масштабные дела, для которых характерны высокая степень неопределенности и невозможность точно просчитать последствия. Смелость подразумевает также способность встать и честно высказаться в сложной ситуации. Работодатели ценят людей, которые не боятся высказать свое мнение. Это качество можно продемонстрировать в ходе собеседования, задавая искренние и прямые вопросы о компании, предлагаемой должности, и имеющихся перспективах.

7. *Сила духа*. Это качество предполагает, что у вас есть желание и способность сохранять упорство перед лицом трудностей. Вы можете продемонстрировать силу духа, сохраняя спокойствие и хладнокровие в ходе собеседования при приеме на работу. Если вам это удастся, собеседник сделает вывод, что такое же поведение будет присуще вам и в периоды кризисов, которые неизбежны в каждой компании.

Из всех перечисленных выше положительных качеств складывается *характер* , от которого во многом зависит устройство на работу, о которой вы мечтаете. Таким образом, ваша задача состоит в том, чтобы работать над своим характером и в любой ситуации брать пример с людей, добившихся успеха.

## **Составление резюме, позволяющего добиться желаемого результата**

Резюме – это способ *продать себя*. Точно так же, как компания издает проспекты и другие рекламные материалы о своих продуктах и услугах, вы должны с помощью резюме создать себе рекламу. Опишите себя как «продукт», способный выполнять специфические функции и добиваться определенных результатов.

Будучи рекламным материалом, ваше резюме должно привлекать внимание, вызывать интерес, побуждать к каким-то действиям и содержать фактическую информацию. Оно должно вызвать у читателя желание встретиться и поговорить с вами, чтобы узнать, не сможете ли вы ему помочь.

Общеизвестно, что для получения приглашения на собеседование необходимо порой разослать *сотни* резюме. Лишь немногим удастся устроиться на работу на основании одного только резюме. Это всего лишь визитная карточка. В то же время многих принимают на работу без всякого резюме.

Идеальный объем резюме – *одна страница*, во всяком случае не больше двух. Люди сегодня чрезвычайно заняты; им некогда читать длинные документы. Поэтому резюме должно быть кратким и конкретным.

## Два типа резюме

Существует два типа резюме: *хронологическое* и *функциональное*. В хронологическом последовательно перечисляются даты и места работы. Оно начинается с первого места работы и заканчивается последним, отражая ваше образование, стаж и опыт.

Хронологическое построение резюме используется, когда вы хотите продемонстрировать свой трудовой путь, отличающийся постоянным ростом и развитием. Составлять резюме таким образом лучше, если вы начинали с незначительной и самой простой должности, а затем переходили ко все более сложной и ответственной работе.

## Функциональное резюме

В функциональном резюме отражаются ваши достижения на различных должностях и характер выполняемых заданий. Данный тип резюме, например, часто используется, если вы долгое время проработали в одной компании, но решали самые разнообразные задачи.

В этом резюме перечисляются различные функции и должности с указанием успехов и достижений на каждой из них. Так, если вы начали работу в компании на низкой должности, а затем пробивались на более высокую, следует начать с последней и написать, каких результатов вы на ней добились, а затем указать свои достижения на других должностях.

## Сопоставимость результатов

В резюме и на собеседовании очень важно продемонстрировать, что ваши прежние достижения могут быть использованы и на новой работе. Нанимателю нужны свидетельства того, что вы добьетесь таких же хороших результатов и в его компании. Ваша задача – убедить работодателя в том, что вы идеальная кандидатура и что ваши достижения на новом месте будут не хуже.

В идеальном случае резюме надо приносить с собой на собеседование. Если есть возможность, старайтесь не высылать его по электронной почте заранее. Если же вы обращаетесь в компанию по объявлению и у вас нет иного выбора, кроме отправки резюме, приложите к нему сопроводительное письмо. В письме сошлитесь на объявление о вакансии и укажите конкретную должность, на которую претендуете.

Наконец, независимо от того, выслали вы резюме по почте или принесли его с собой, обязательно *позвоните* через пару дней, чтобы выяснить реакцию на него. Не бойтесь показаться навязчивым. Главное – быть вежливым. Настойчивость в получении работы работодателями обычно оценивают положительно.

## Информативное собеседование

Информативное собеседование – важный инструмент *творческого* подхода к поискам работы. В ходе обычного собеседования соискатель, как правило, занимает пассивную позицию. Он сидит, а наниматель задает ему вопросы и пытается составить представление о его знаниях и способностях.

В ходе информативного собеседования вопросы задаете *вы*. Ход разговора находится под вашим контролем, и тут уже вы изучаете работодателя, а не он вас. Вы можете задавать прямые и неудобные вопросы о его компании и отрасли, не заботясь о том, чтобы произвести хорошее впечатление.

Такой вид собеседования в той или иной степени использовали все, кому удавалось

быстро найти хорошую и высокооплачиваемую должность. Это один из самых эффективных инструментов поиска, который окажется полезным и для вас, если вы его освоите.

Начните с составления перечня перспективных компаний, в которых вам хотелось бы работать. Затем выделите одну из них и соберите всю возможную информацию о ней и о том человеке, с которым вам предстоит беседовать. Позвоните в компанию, представившись потенциальным клиентом, и попросите предоставить вам все рекламные материалы, касающиеся ее продукции или услуг. Внимательно изучите сайт компании.

## **Добейтесь встречи**

Позвоните и договоритесь о встрече с человеком, которого вы наметили для разговора. Сообщите ему по телефону, по электронной почте или письмом, что хотели бы побеседовать с ним, чтобы получить определенную информацию о компании или отрасли, так как размышляете над тем, чтобы посвятить этому свою будущую карьеру.

Желательно сказать что-то вроде «Я провожу исследование данной отрасли, так как мне хотелось бы в ней работать. Я намерен поговорить с некоторыми ответственными работниками из этой сферы деятельности, чтобы собрать необходимую информацию и почерпнуть идеи, которые могли бы помочь мне принять окончательное решение».

Как ни странно, люди, которые обычно очень заняты и не имеют времени для бесед и интервью, в данном случае часто выражают готовность встретиться и дать совет человеку, который интересуется их областью деятельности.

Вы должны сказать потенциальному работодателю следующее: «Я хотел бы отнять у вас десять минут, чтобы задать несколько конкретных вопросов». На самом деле людям, как правило, нравится, когда к ним обращаются с подобными вопросами, а если речь идет всего о десяти минутах, то вам практически всегда назначат день встречи в ближайшее время.

## **Подходите к интервью как профессионал**

Теперь вы выступаете в роли интервьюера. Прежде чем отправляться на встречу, составьте список вопросов об отрасли и компании. В них должен читаться ваш интерес к перспективам всей компании в целом, а также ее отдельных подразделений и людей, которые в них работают. В ходе собеседования ведите записи. По окончании десяти минут поблагодарите собеседника за то, что он уделил вам внимание, и попрощайтесь. Очень часто в ответ на это вам предложат остаться, чтобы продолжить разговор.

Никогда не соглашайтесь на предложение о трудоустройстве, сделанное в ходе такой беседы. Если работодатель спросит, ищите ли вы работу, ответьте: «Пока нет. Я лишь исследую почву, но в скором времени намерен принять решение».

Вернувшись после беседы домой, сразу отправьте *благодарственное письмо*. Это важная часть общения, которая гарантирует вам возможность впоследствии вернуться к разговору.

## **Бесприигрышное собеседование**

Существует несколько способов добиться успеха в любом собеседовании, если это вообще возможно. Каждый из перечисленных ниже шагов поможет вам получить именно ту работу, которая вам нужна.

1. Всегда будьте *пунктуальны*. Планируйте свое время так, чтобы приехать на собеседование вовремя, – учитывайте время, необходимое для поиска нужного адреса, и возможные задержки в дорожном движении. Как правило, работодатели отказывают кандидатам, которые приезжают на собеседование с опозданием.

2. *Оденьтесь соответствующим образом*. Первое впечатление на 95 процентов зависит от одежды, так как при знакомстве прежде всего оценивается внешний вид.

Оденьтесь так, как обычно одеваются люди, занимающие должность, на которую вы претендуете. Ведь нередко решение о приеме на работу принимается на основании того, что один из кандидатов был одет лучше других. Многие неглупые и квалифицированные претенденты терпели неудачу в ходе собеседования только по тому, что их одежда не соответствовала обстановке.

3. Прежде чем заходить в кабинет, где будет проводиться собеседование, задержитесь на пару секунд, чтобы *глубоко подышать* и расслабить плечи. Шесть-семь глубоких вдохов и выдохов способствуют выработке в мозге эндорфинов, которые придают ощущение благополучия и спокойствия. На пару секунд закройте глаза и представьте себе, что вы абсолютно спокойны, расслаблены и уверены в себе. Создайте мысленный образ улыбающегося и позитивно настроенного человека, который полностью контролирует себя и свои эмоции.

4. Знакомясь с сотрудником, проводящим собеседование, *улыбнитесь* и крепко пожмите руку. Поздоровайтесь, глядя ему в глаза. Рукопожатие должно быть уверенным. Полностью возьмите его ладонь в свою руку и крепко, но не агрессивно сожмите ее. Это касается как мужчин, так и женщин.

5. Поменяйтесь ролями с сотрудником, проводящим собеседование. В большинстве случаев он задает вам ряд вопросов, позволяющих составить представление о вас. Вы должны взять контроль над собеседованием в свои руки и начать задавать вопросы о компании, отрасли и о том, каких качеств ожидают от претендента. Чем больше вопросов вы зададите, тем скорее сможете понять потребности работодателя и тем вероятнее вас примут на желаемую должность, поскольку вы будете больше соответствовать его ожиданиям.

## **Продавайте себя профессионально**

Собеседование фактически представляет собой торговую сделку, в ходе которой вы выступаете в роли продавца. Вам необходимо продать себя. То, какую должность и зарплату вы получите, во многом зависит от того, как вы справитесь с этой задачей.

Многим людям претит сама мысль о торге. Им не нравится считать себя товаром. К сожалению, такой подход ведет к неудачам. Факт остается фактом: каждый, кто хочет продать свои идеи или услуги, должен быть продавцом. Вопрос лишь в том, насколько хорошо вы справляетесь с этой ролью.

## **Определите потребности работодателя**

У каждого работодателя есть неудовлетворенные потребности и нерешенные проблемы, а это значит, что вы обладаете массой благоприятных возможностей для трудоустройства. В большинстве случаев наниматель готов создать новое рабочее место для кандидата, который убедит его в том, что способен удовлетворить его потребности и решить имеющиеся проблемы.

У работодателя в голове только один вопрос – тот же самый, который задает себе каждый покупатель, размышляющий над тем, надо ли ему приобретать какой-то товар или услугу: «Какая мне от этого выгода?»

Вашего потенциального нанимателя интересует: «Что получу лично я, если возьму вас на работу?», «Что полезного вы можете для меня сделать?» и, наконец, «Откуда я знаю, что все сказанное вами – правда?».

## **Убедите собеседника в своей правдивости**

Ваша задача в ходе собеседования заключается в том, чтобы продемонстрировать, что вы способны добиваться результатов и избегать ошибок. Кроме того, вы должны показать, что не причините ущерба работодателю. И вы, и он должны быть абсолютно уверены, что

это действительно так.

Чтобы произвести впечатление на потенциального работодателя во время собеседования, необходимо сосредоточиться на его потребностях и проблемах. А один из способов это сделать заключается в том, чтобы задавать правильные вопросы. Существует прямая связь между вашей способностью задавать такие вопросы, внимательно выслушивая ответы, и скоростью, с которой вы будете приняты на работу.

Ваша главная задача в ходе собеседования состоит в том, чтобы убедить нанимателя, что вы способны достичь желаемого результата или исправить проблемную ситуацию и при этом расходы на ваше содержание будут ниже приносимой прибыли. Чем лучше вы подготовитесь к разговору, тем скорее вам удастся убедить работодателя, что вы являетесь идеальной кандидатурой.

## **Прием на работу**

Вы провели все предварительные исследования и информативное собеседование, поговорили с потенциальным работодателем и, вернувшись домой, отправили ему благодарственное письмо. Проанализировав состояние компании и отрасли, вы приняли решение посвятить им свою карьеру. Вы определились с тем, где и на кого хотите работать. Теперь вы готовы заключить торговую сделку.

Пожалуй, самым эффективным инструментом в ходе собеседования является демонстрация сильного желания работать на данную компанию, которое должно проявляться во всех ваших словах и действиях. Это производит благоприятное впечатление на работодателя и существенно влияет на решение о приеме на работу.

Если вы твердо решили себя продать, необходимо убедить работодателя в том, что данная работа идеально подходит для вас, а вы идеально подходите для нее. Расскажите не только о своем опыте, который вы сможете использовать на новой работе, но и о той пользе, которую сможете принести компании.

## **Сосредоточьтесь на личном вкладе**

Подробно объясните, в чем вы видите свой вклад в дела компании. Продавая себя работодателю, не стесняйтесь проявлять энтузиазм и позитивные чувства.

Ведите себя активно, демонстрируйте искренность и прямоту. Улыбайтесь, кивайте и всячески подчеркивайте интерес к беседе. Не скрывайте, что действительно очень хотите работать именно в этой компании и именно с этим человеком.

Особо подчеркните, что эта работа вам чрезвычайно нужна. Порой это является достаточным аргументом, чтобы отдать вам предпочтение перед другими кандидатами.

Вряд ли что-то может произвести на потенциального работодателя большее впечатление, чем слова «Я действительно очень нуждаюсь в этой работе. Если вы дадите мне шанс, я буду работать с полной отдачей. Вы не пожалеете о своем решении».

Помните, что эмоции заразительны и что работодатель – такой же человек, как и все. Ваш искренний энтузиазм может произвести на него более сильное впечатление, чем любое резюме. То, какую должность и зарплату вам предложат, зависит, пожалуй, от умения уговорить и убедить собеседника больше, чем от каких-либо других факторов.

## **Как выторговать себе более высокую зарплату**

Итак, в ходе собеседования вы сумели произвести на нанимателя благоприятное впечатление, убедив его в том, что он должен взять на работу именно вас. Начиная с этого момента ваши дальнейшие шаги будут иметь большое значение для размера вашего заработка, уровня жизни и будущего в целом. Внимательно изучите следующие рекомендации и следуйте им.

Во-первых, вы должны хорошо представлять себе, сколько хотите зарабатывать на желаемой должности. Для этого необходимо предварительно изучить обстановку и поговорить с людьми, чтобы выяснить примерный уровень зарплаты для специалистов вашей квалификации. Никогда не действуйте наугад и не отправляйтесь на собеседование, если не имеете представления о том, какую зарплату следует запросить.

Если вы не знаете, каков примерный уровень зарплат у специалистов вашей квалификации, позвоните в любое кадровое агентство, представьтесь и объясните, на какое место и в какой компании претендуете. Поинтересуйтесь, каковы границы заработной платы на интересующей вас должности. Если вы попросите вежливо, вам практически всегда помогут.

## **Не принимайте и не отвергайте первое предложение**

Какую бы должность и зарплату вам ни предложили, никогда не соглашайтесь сразу. Попросите дать вам время подумать, даже если это предложение полностью соответствует вашим самым смелым мечтам. Воспользуйтесь правилом 24 часов: всегда просите сутки на размышление. Чем больше времени вы возьмете, чтобы обдумать ситуацию, тем лучшие условия вам предложат, когда дело дойдет до окончательного решения.

Называя вам размер зарплаты, наниматель обычно имеет в виду нижнюю планку. Диапазон зарплаты на каждой должности, как правило, колеблется в пределах плюс-минус 20 процентов от среднего уровня.

Работодатель предпримет все усилия для того, чтобы заплатить вам минимальную сумму, на которую вы согласитесь. Ваша же задача заключается в том, чтобы запросить максимальную ставку, на которую он может согласиться, то есть ориентироваться на верхнюю планку зарплаты.

## **Повысьте лимит**

Когда работодатель предлагает вам, к примеру, 2000 долларов, установите для себя диапазон, лежащий в пределах 110–130 процентов от названной суммы. В данном случае вы можете сказать, что, по вашему мнению, хорошая работа на этой должности должна оплачиваться в пределах от 2200 до 2600 долларов. Таким образом, вы как бы предлагаете собеседнику оперировать в дальнейшей беседе уже этими цифрами.

Как ни странно, в такой ситуации предприниматель часто соглашается на среднюю величину, то есть в данном случае на 2400 долларов. Для него это верхний предел зарплаты, который он не планировал вам предлагать – к этому его вынудила ваша тактика.

Иногда вам придется соглашаться для начала на более низкую зарплату, но в этом случае вы немедленно должны поинтересоваться, что необходимо сделать, чтобы повысить ее. Попросите работодателя зафиксировать в письменном виде конкретные показатели, при достижении которых этот вопрос может быть рассмотрен.

## **Обсудите льготы и привилегии**

Если вы не можете в ходе собеседования выторговать более высокую зарплату, у вас остается возможность обсудить различные льготы, предоставляемые работодателем. Вы можете попросить более длительный отпуск, обсудить возможность отгулов или условия оплаты больничных.

Вы также можете добиться для себя дополнительных привилегий типа отдельного кабинета, служебной машины, представительских расходов и т. п.

Чего бы вы ни добились, в любом случае попросите разрешения через три месяца обратиться с просьбой о пересмотре названных параметров в сторону увеличения при условии хорошей работы. Необходимо учитывать, что такой возможности торговаться по

поводу условий у вас уже не будет.

Не торопитесь и постарайтесь продумать и обсудить все детали, связанные с приемом на работу. Уточните все моменты и по возможности попросите зафиксировать договоренности в письменном виде. В этом случае ваш карьерный рост будет осуществляться быстрее.

## **Главные моменты**

Вопросам поиска работы посвящены сотни книг и статей, но в данной главе собраны самые важные идеи, которые помогут вам зарабатывать столько, сколько вы в действительности стоите.

Мысли, которые вы изначально закладываете в основу своей будущей карьеры, будут оказывать на вашу жизнь не меньшее влияние, чем все последующие решения и действия, совершаемые в ходе профессиональной деятельности. Очень важно подходить к вопросам поиска работы творчески и на протяжении всей жизни постоянно практиковать и совершенствовать эти навыки до тех пор, пока они не войдут в привычку.

Умение получать именно ту работу, которая вам нужна, – в равной степени искусство и наука. Всему этому можно научиться, постоянно перечитывая данную главу и реализуя на практике почерпнутые из нее идеи. Предела для совершенства не существует.

## **Приступайте к делу**

1. Представьте себе, что вы можете устроиться на любую работу и зарабатывать столько, сколько вам нужно. Какое место работы вы выберете?

2. Определите три своих главных умения, которые позволяют внести наиболее ценный вклад в работу. Что это за умения?

3. Поинтересуйтесь, кто выполняет те же функции, что и вы, но при этом получает больше вас. Что они делают по-другому?

4. Подумайте, за какие результаты вашей деятельности работодатель будет готов щедро заплатить.

5. Определите, какие дополнительные знания и умения вам необходимо приобрести, чтобы получить именно ту работу, которая вас привлекает.

6. Загляните в будущее на пять лет и представьте себе свою идеальную работу и зарплату в то время. Чем вы будете заниматься и сколько зарабатывать?

7. Выберите одно конкретное действие, которое можете совершить прямо сейчас, чтобы приблизить момент получения идеальной работы.

## **Глава 6**

### **Будущее принадлежит компетентным людям**

*Самый большой секрет успеха заключается в том, что никаких секретов не существует. Какую бы цель вы перед собой ни поставили, она достижима, если вы готовы работать.*

#### **ОПРА УИНФРИ**

Сегодня мы переживаем самую благоприятную эпоху в истории человечества. Редко когда людям выпадала возможность жить лучше и дольше, чем сейчас, а впереди нас ждет еще более радостное будущее.

Вы – уникальная личность. В мире никогда не было и не будет человека с таким же неповторимым набором талантов, способностей, знаний, опыта, желаний, целей и амбиций, каким обладаете вы. Вероятность того, что найдутся два одинаковых человека, составляет

один к 50 миллиардам, а это дает полное основание утверждать, что подобного никогда не случится.

## **Чем больше вы думаете, тем лучше мыслите**

Поразительное свойство мозга заключается в том, что он подобен мышцам. Чем активнее вы его используете, тем сильнее и гибче он становится. К сожалению, справедливо и обратное: если вы не пользуетесь мозгом, он деградирует. Без постоянных упражнений он слабеет, начинает работать медленнее и со временем утрачивает значительную часть своих способностей.

Имея это в виду, подумайте, каким образом можно получать вдвое больше, чем сейчас. Единственный вопрос, который вас должен интересовать, звучит так: «Почему я не зарабатываю этих денег *сейчас* ?»

Когда я задаю этот вопрос слушателям на семинарах, они сразу же начинают искать причины, мешающие им зарабатывать вдвое больше. С годами я все больше убеждаюсь, что большинство этих причин представляют собой всего лишь *отговорки*. Людей ограничивают только собственные ложные убеждения, которые ни на чем не основаны. Они всего-навсего ищут оправдания тому, что зарабатывают меньше, чем могли бы, и смиряются с этими оправданиями.

## **Начните с конца**

В юности у меня было не много возможностей. Окончив школу, я устроился рабочим и трудился так несколько лет. Затем занялся продажами. Но и здесь на протяжении многих месяцев едва сводил концы с концами и с трудом мог наскрести денег на жизнь и оплату съемного жилья.

Через некоторое время я начал задавать себе вопрос: «Почему одни люди добиваются большего успеха, чем другие?»

Наблюдая за окружающими, я заметил, что многие из них, в том числе и люди моложе меня, вышедшие из небогатых семей и имеющие не самое лучшее образование, устроились в жизни гораздо лучше. Они больше зарабатывали, ездили на дорогих машинах (а у меня ее не было вообще), носили хорошую одежду. По вечерам они ходили в рестораны и ночные клубы, а выходные и отпуска проводили на модных курортах. Для меня это было загадкой. Почему одним все удается в жизни, а другие испытывают финансовые трудности?

## **Большой вопрос**

И тогда я сделал то, что полностью изменило мою жизнь. Я подошел к лучшему продавцу в нашей компании, который зарабатывал в десять раз больше других, и спросил, за счет чего он добивается успеха. Что он делает не так, как я и другие продавцы?

Он охотно согласился мне помочь. Первым делом он попросил рассказать, как я осуществляю продажи, как ищу перспективных клиентов и о чем с ними говорю. Я ответил ему на эти вопросы. Тогда он сказал, что я все делаю *неправильно*, и подробно объяснил, с чего надо начинать общение с клиентом, как устанавливать с ним психологический контакт, какие вопросы задавать и что рассказывать о продаваемом продукте. Он подчеркнул, что торговля, как и любая другая область деятельности, состоит из ряда определенных шагов, которые необходимо соблюдать, если хочешь продавать больше.

## **Берите пример с мастеров своего дела**

Я поступил так, как он советовал: начал задавать больше вопросов, уделять больше внимания созданию психологического контакта и обстановки взаимного доверия с

клиентами; старался вникнуть в ситуацию клиентов и понять их потребности; объяснял, каким образом продаваемые мною продукты помогут решить их проблемы. И люди начали покупать у меня. Объемы продаж, а вместе с ними и мои доходы пошли в гору.

В течение года мой заработок удвоился, а потом и утроился. Вскоре я уже сам учил новичков принципам и правилам продаж, и их доходы тоже начинали расти. Сегодня, спустя много лет, многие из них стали миллионерами и мультимиллионерами, имея собственный бизнес.

## **Железный закон Вселенной**

На самом деле все основывается на законе, который гласит, что у всякого следствия есть своя причина. Если вы в состоянии определить, какое следствие является для вас желательным, то, двигаясь от него назад к истокам, сможете найти и причину, которая вызовет его к жизни. Совершив соответствующее действие, вы добьетесь нужного эффекта.

Другими словами, если вы будете совершать те же действия, что и люди, добившиеся успеха в работе и получающие высокую зарплату, то вскоре получите такие же результаты и начнете зарабатывать больше. В этом нет никакого волшебства.

Все дело лишь в том, что очень многие берут пример не с преуспевающих людей, а с неудачников, а потом удивляются, что успех обходит их стороной. Здесь действует тот же самый закон причины и следствия. Неудачи приходят не случайно; они носят закономерный характер.

Природа по своей сути нейтральна. Ей нет до вас никакого дела. Из нее можно извлечь лишь то, что вы в нее вложили. Если вы ничего не делаете, то ничего и не получите. Самое замечательное в законе причины и следствия – это то, что, какую бы цель вы перед собой ни поставили и к какому бы результату ни стремились, вам просто надо делать то, что делали до вас другие люди, добившиеся успеха. В этом случае вы получите такие же результаты.

## **Измените образ мышления**

В чем заключается разница между 80 процентами людей, находящихся в нижней части карьерной лестницы, и 20 процентами тех, кто стоит на ее вершине? Все очень просто. У этих 20 процентов мозг работает по-другому. Такие люди не просто используют в речи другие слова; они и мыслят иначе. Эти люди находятся в режиме постоянной учебы. Они любознательны, всем интересуются и, как губка, впитывают в себя новые знания. В них живет жажда познания. Успешные люди читают, слушают учебные аудиопрограммы, посещают семинары, задают вопросы знающим людям. Они умеют слушать и ведут записи во время всех семинаров и бесед.

Эти 20 процентов понимают, что между новой информацией и ростом доходов существует прямая связь. Преуспевающие личности никогда не перестают совершенствоваться. Они знают, что самое эффективное использование своего времени – это наилучшее выполнение порученной работы. Джеффри Колвин в своем бестселлере «Талант ни при чем!» называет это «осознанной практикой».

Быстрее других продвигаются по карьерной лестнице люди, которые не жалеют времени на учебу и активно используют на практике новые знания. Они никогда не перестают развиваться. Их главная цель заключается в том, чтобы постоянно находиться на передней линии.

## **Единственное существенное отличие**

В упрощенном виде можно говорить о том, что разница между людьми, находящимися в нижней и верхней частях карьерной лестницы, выражается в наличии практических знаний и умений. Успешные люди располагают знаниями и умениями, позволяющими им

добиваться наивысших результатов в своей деятельности, и постоянно пополняют их.

Знания и умения подвержены аккумулярующему эффекту роста точно так же, как и деньги. Каждый бит усвоенной вами ценной информации не просто складывается с уже имеющимися знаниями, но и позволяет приумножать достижения, открывая перед вами новые взаимосвязи и возможности. Ваш ум становится похожим на репейник, который цепляется за все новые идеи, позволяющие выполнять работу еще лучше, чем прежде.

## **Сила убеждения**

Чтобы зарабатывать столько, сколько вы реально стоите, необходимо становиться все более ценным и влиятельным работником компании и убеждать в этом окружающих.

Примерно 85 процентов всех ваших карьерных и личных достижений зависят от того, насколько успешно вы умеете себя преподнести и побудить окружающих действовать в соответствии с вашими идеями и рекомендациями.

Вам может не хватать знаний и умений в каких-то областях, образования, связей и интеллекта, но, если вы успешно общаетесь и взаимодействуете с другими людьми, эти ограничения не мешают вам построить свое будущее.

Существует множество приемов, способов и навыков эффективной коммуникации, которые можно использовать для ускорения личного прогресса, но первым делом необходимо развенчать два мифа, касающихся коммуникации.

## **Мифы о коммуникации**

Первый миф, в который верят очень многие, заключается в том, что если у человека хорошо подвешен язык, значит, он силен в коммуникации. По данным научных исследований, люди, особенно мужчины, считают, что, если говорить громче и быстрее, это позволяет более эффективно общаться с окружающими. Многие полагают, будто общительность и умение непринужденно вести беседы на самые разные темы – это и есть коммуникация.

Зачастую это совсем не так. Многих разговорчивых людей нельзя назвать хорошими коммуникаторами. Даже наоборот. Они полагают, будто умение связывать слова в предложения и говорить без остановки облегчает общение с окружающими, однако во многих случаях обилие слов затрудняет понимание. Таких говорунов часто считают нудными и надоедливими людьми.

Повторю еще раз: *умение говорить не равнозначно коммуникации*. Коммуникация – это способность передавать и получать значимую информацию. Она позволяет воздействовать на мысли, чувства и поступки других людей. К сожалению, многие общительные и разговорчивые люди отнюдь не сильны в этом.

Умение вести беседу с одним или несколькими людьми представляет собой всего лишь базовую предпосылку коммуникации, так сказать, ее отправную точку. Эффективная коммуникация – это нечто другое.

## **Коммуникация как врожденное умение**

Второй распространенный миф об эффективной коммуникации заключается в том, что люди якобы рождаются с этим умением. У вас либо есть этот дар, либо нет. Если вы по натуре не являетесь контактными и общительными экстравертами, вам не дано быть хорошим коммуникатором.

И вновь я должен сказать, что ничто не может быть дальше от истины. Коммуникабельность – это навык, который можно освоить точно так же, как езду на велосипеде или печатание на клавиатуре. Для этого требуются время и постоянная практика. Но если вы готовы работать над собой, то сами убедитесь, насколько быстро вырастет

качество вашей коммуникации.

## Процесс коммуникации

Коммуникация – это процесс, в котором участвуют отправитель и получатель информации. Он может происходить между двумя людьми или между выступающим и группой слушателей. Тот же самый процесс наблюдается, когда двое или больше человек обмениваются мнениями.

Сначала в сознании отправителя информации возникает идея или образ, который он хочет передать получателю. Затем отправитель выражает их в словах (в устном или письменном виде). Эти слова составляют основу передаваемого сообщения. Получатель воспринимает их, а затем переводит в идеи или образы, чтобы усвоить смысл сказанного или написанного.

После этого получатель каким-то образом подтверждает, что получил информацию, и дает ответ, переводя свои идеи или образы в слова и передавая их отправителю. После того как отправитель дал знать получателю, что услышал и понял ответ, акт коммуникации можно считать завершенным.

## Коммуникация – сложная вещь

Вам этот процесс кажется слишком сложным? Так оно и есть. Пожалуй, 95 процентов всех недоразумений между людьми и организациями вызваны проблемами коммуникации. Либо отправитель недостаточно четко выражает свои мысли, либо получатель воспринимает послание не так, как было задумано отправителем.

В процесс коммуникации может вмешаться огромное количество факторов, каждый из которых способен привести к *искажению* сообщения. Пожалуй, все возникающие у нас проблемы тем или иным образом связаны с невозможностью или проблемами коммуникации.

По данным Альберта Меграбяна, специалиста в области коммуникации, общение с глазу на глаз всегда содержит три элемента: *слова, интонацию и язык тела*. Вероятно, вам уже доводилось слышать, что слова несут лишь 7 процентов информации, интонация – 38 процентов, а язык тела – целых 55 процентов.

Чтобы коммуникация была эффективной, все три элемента должны *соответствовать* друг другу. При любом расхождении между ними получатель чувствует себя сбитым с толку и воспринимает, как правило, доминирующий элемент, а не буквальное значение сказанных слов.

## Целостность послания

Выбор слов, конечно, важен, но чем лучше вы координируете между собой все три составляющие части коммуникации, тем большее воздействие окажет ваше сообщение на слушателя и тем выше вероятность того, что он правильно вас поймет и отреагирует так, как вы хотите.

Порой случается, что вы говорите что-то совершенно безобидное, никак не желая задеть собеседника, а он почему-то чувствует себя оскорбленным. Если вы попытаетесь объяснить ему, что в ваших словах не было ничего обидного, он может ответить, что дело было вовсе не в словах, а в тоне, каким они были сказаны.

Не менее важен и третий элемент коммуникации – язык тела. То, как вы во время разговора сидите, стоите, наклоняете голову и двигаете глазами, оказывает колоссальный эффект на получателя информации.

Например, вы можете существенно повысить степень воздействия высказывания, наклонившись к собеседнику. Сидя это сделать довольно просто. Если вы стоите, того же

эффекта можно добиться, сместив вес тела с пяток на подушечки пальцев. Повернувшись лицом к собеседнику и глядя ему в глаза, вы *вдвое* усиливаете воздействие своих слов.

Один из самых простых способов разорвать коммуникацию заключается том, чтобы отвернуться от собеседника и смотреть мимо него куда-то вдаль. Обычно он в этом случае сразу прекращает говорить, так как у него возникает ощущение, что вы ушли не попрощавшись.

## **Станьте хорошим слушателем**

Наверняка вы слышали такое высказывание: «Бог дал нам два уха и только один рот, чтобы в ходе беседы мы соблюдали ту же пропорцию». И действительно, хорошие коммуникаторы всегда являются отличными *слушателями*. Те же, кто говорит не умолкая, плохо владеют коммуникативными навыками. Они просто не дают собеседнику вставить в разговор хоть слово.

Зачастую самой важной частью сообщения являются не слова, а паузы, которые вы делаете между ними. Это беззвучное послание передается в тишине между высказываниями. Настоящих мастеров коммуникации не пугает тишина во время пауз в беседе.

Точно так же, как почва может впитать в себя лишь определенное количество воды, человек способен воспринять лишь ограниченное количество информации. Если вылить на землю слишком много воды, она перестает впитываться и образует лужи. То же самое происходит и с информацией. Если вы будете слишком нетерпеливы и не дадите человеку с помощью пауз осознать и усвоить смысл сказанного вами, его захлестнет поток мыслей и идей и он, скорее всего, неправильно поймет вас или упустит самые важные моменты.

## **Подготовка облегчает понимание**

Одной из самых главных предпосылок эффективной коммуникации, особенно когда речь идет о важной информации, является подготовка к беседе. Именно хорошая подготовка отличает настоящего профессионала. Тренер футбольной команды Алабамского университета Пол Брайант говорил: «Важна не победа сама по себе, а готовность к победе». Точно так же необходимым условием успешной коммуникации является готовность к общению.

В школах и колледжах проводятся практические занятия по ведению дебатов, в ходе которых отдельные ученики и целые команды оттачивают умение доносить свои идеи до слушателей и подчеркивать важные моменты своих высказываний. Во время подготовки к таким занятиям участники учат сначала понять точку зрения оппонента и лишь затем разрабатывать собственные аргументы.

Адвокатов тоже учат этому в юридических школах. Прежде чем приступать к судебным слушаниям, адвокат должен тщательно обдумать все свидетельства оппонента. Только после этого он может готовить свои контраргументы, способные опровергнуть или поставить под сомнение доводы противоположной стороны.

## **Определите мотивы собеседника**

Чем важнее содержание коммуникации – как деловой, так и личной, – тем тщательнее к ней следует готовиться. В ходе подготовки не забывайте, что люди совершают поступки, руководствуясь своими интересами, а не вашими. А это значит, что прежде всего их интересует то, какую пользу им это принесет.

Поэтому надо уделять особое внимание личности собеседника. Какой точки зрения он может придерживаться? В чем заключаются его проблемы и потребности? Чего он пытается добиться? Каков уровень его знаний по теме беседы?

Тот, кто хорошо владеет искусством коммуникации, не тратит много слов, а тщательно

подбирает их заранее. Люди ценят прямоту в беседе. Не поддавайтесь тенденции подавать свои сообщения в яркой обертке из обилия красивых слов. Если вас что-то волнует или вы чего-то хотите, так и скажите. Вы сами удивитесь, насколько легче пойдет в этом случае процесс общения и насколько позитивнее собеседник станет воспринимать ваши идеи.

## **Не стесняйтесь задавать вопросы**

Если вы хотите добиться своего, то, пожалуй, важнее всего будет научиться *задавать вопросы*. Наиболее высоких результатов достигают люди, которые не просто говорят, а задают окружающим вопросы. Они спрашивают собеседников об их проблемах и потребностях. Они задают вопросы, чтобы выявить причину возражений, а также чтобы раскрыть тему беседы или лучше понять, о чем на самом деле думают окружающие.

Чтобы ваше сообщение было лучше понято и усвоено, вы должны сосредоточить все свое внимание на собеседнике. Если вы желаете, чтобы люди действовали так, как вам хотелось бы, необходимо приводить свои аргументы в дискуссии с позиций их интересов, желаний и стремлений. Для этого надо думать, прежде чем говорить, и желательно с карандашом в руке. Вы можете спросить или попросить о чем угодно, если будете делать это вежливо, позитивно и дружелюбно.

Способность к коммуникации можно приобрести, если проявлять искреннюю заинтересованность в людях и в беседе с ними ставить их потребности выше своих. В этом случае они охотнее откликнутся на ваши предложения и просьбы. Если вы сконцентрируете свои усилия на создании обстановки взаимного доверия и продемонстрируете искреннее стремление понять собеседника, вас будут повсюду уважать и ценить как человека, овладевшего искусством коммуникации.

## **Приступайте к делу**

1. Выявите самых успешных людей в своей сфере деятельности и постарайтесь понять, что они делают не так, как вы.

2. Прямо сегодня примите решение, что в течение ближайшего года или двух удвоите свои заработки, а затем определите, каких результатов необходимо добиться, чтобы реализовать этот план.

3. Познакомьтесь с лучшими специалистами в своей области и спросите у них, каким образом можно быстрее добиться успеха. Услышав от них рекомендации, немедленно начинайте претворять их в жизнь.

4. Пообещайте себе тщательно готовиться к любой беседе или презентации, которые могут повлиять на вашу карьеру.

5. Запишитесь на курсы ораторского искусства, чтобы более убедительно доносить свои мысли до окружающих.

6. Внимательно слушайте собеседников и не перебивайте их.

7. Задавайте вопросы, чтобы понять, чего люди хотят на самом деле, и внимательно выслушивайте ответы.

## **Глава 7**

### **Удвойте производительность**

*В конечном счете важнее всего помнить, что мы не сможем стать теми, кем хотим, если будем стоять на одном месте.*

**МАКС ДЕПРИ**

**Т** о, что вы узнаете из этой главы, может изменить вашу жизнь. Изложенные в ней

идеи, методы и приемы повысят эффективность вашей работы, удвоят доход, избавят от стрессов и сделают вас одним из самых ценных работников компании. С их помощью вы сможете зарабатывать столько, сколько в действительности стоите.

Все преуспевающие и высокооплачиваемые люди работают чрезвычайно *продуктивно*. Они посвящают работе больше времени и по максимуму используют каждую минуту. Успешные люди успевают сделать за день намного больше, чем другие. Они зарабатывают больше и чаще получают повышения по службе. Они становятся лидерами и примером для окружающих. Как следствие, такие люди быстрее достигают вершин в занимаемом положении и в зарплате. Вам это тоже по силам.

Все эти испытанные и доказавшие свою эффективность методы экономии времени и удвоения производительности усваиваются на практике путем многократного повторения. Каждый из них при регулярном применении входит в привычку и меняет образ ваших действий и мышления.

Начав использовать эти приемы в работе и личной жизни, вы сразу заметите, как у вас растут уверенность в себе, самоуважение и гордость за себя. Наградой за потраченные усилия станет успех, который не покинет вас на протяжении всей жизни.

## **Примите решение!**

Позитивные перемены в жизни начинаются с принятия четкого решения приступить к определенным действиям. Всем существенным изменениям предшествует решение, суть которого сводится к следующему: да или нет, рискнуть или отказаться?

Решимость – одно из важнейших качеств преуспевающих и счастливых людей. Она развивается в процессе практики и повторения до тех пор, пока не станет таким же привычным явлением, как дыхание. Как ни печально, но люди живут в бедности только потому, что не могут решиться стать богатыми.

Они страдают от лишнего веса потому, что не могут принять решение стать стройными и подтянутыми.

Они бездарно тратят свое время потому, что не могут принять решение повысить свою производительность во всех делах.

Решите для себя прямо сегодня, что научитесь распоряжаться своим временем и работать продуктивно, чего бы это ни стоило.

Примите решение раз за разом применять эти принципы на практике, пока они не станут вашей второй натурой.

## **Упражняйтесь в самодисциплине при каждой возможности**

Заставляйте себя делать все необходимое для того, чтобы стать лучшим специалистом в своей области. Усвойте самое лучшее определение самодисциплины, данное Элбертом Хаббардом: «Самодисциплина – это способность заставить себя делать то, что надо и когда надо, независимо от того, нравится вам это или нет».

Нам совсем нетрудно делать то, что доставляет удовольствие. Но придать ускорение своей жизни и карьере можно лишь тогда, когда вы делаете не то, что вам нравится, а то, что необходимо. Какое решение вам надо принять, чтобы начать двигаться к вершинам мастерства в своем деле? Каким бы оно ни было, примите его прямо сегодня и сразу же беритесь за работу. Этот момент может стать поворотным.

## **Наметьте ясные цели**

Пожалуй, самое главное слово, имеющее отношение к достижению успеха, – это *ясность*. Около 80 процентов всех ваших высоких результатов являются следствием того, что вы совершенно четко представляете себе, чего хотите достичь и как это сделать. А 80

процентов всех неудач и разочарований являются следствием неясности желаний и путей, которые ведут к их реализации.

Нефтяной магнат Гарольд Хант как-то сказал, что есть всего *две* предпосылки большого успеха. Первая, по его словам, заключается в том, чтобы точно определить, чего вы хотите. Большинство людей этого не делают. Второй предпосылкой является определение цены, которую вы готовы за это заплатить, и принятие решения заплатить ее.

По большому счету, вы можете иметь все, что захотите, если готовы заплатить за это требуемую сумму – но *сполна и заранее*.

Существует эффективная формула, которую вы можете использовать для достижения своих целей на протяжении всей жизни. В той или иной форме ее используют все преуспевающие люди, добиваясь значительно более высоких результатов, чем среднестатистический человек. Вам это тоже по силам.

## **Семь шагов к достижению цели**

**Первый шаг.** Точно определите, чего вы хотите добиться в каждой из областей своей жизни. Ваши представления должны быть не расплывчатыми, а предельно ясными. Сколько вы хотите зарабатывать? Сколько хотите весить? Как вы представляете себе семейные и другие отношения? Какой образ жизни вас устроит? Какая сумма должна лежать на вашем счете перед уходом на пенсию? Чем яснее будут ваши представления о целях, тем выше вероятность того, что вы сможете их реализовать.

**Второй шаг.** Запишите свои мысли во всех деталях. Всегда думайте с карандашом в руках. Цель, существующая только в голове, – это не цель, а всего-навсего *пожелание*. За ней не стоит энергия. Кристаллизуя свое воображение и перенося его на бумагу, вы закладываете в подсознание программу, которая будет воплощаться в жизнь, даже когда вы о ней не думаете.

**Третий шаг.** Установите сроки выполнения цели. Срок служит стимулом для подсознания. Он мотивирует вас делать все необходимое для воплощения замыслов в жизнь. Если цель слишком масштабная, ее можно разбить на этапы и установить промежуточные сроки. Не пускайте дело на самотек.

**Четвертый шаг.** Составьте список всего, что может понадобиться вам для достижения цели. Если попутно возникают новые задачи и мероприятия, запишите и их тоже.

**Пятый шаг.** Преобразуйте этот список в план действий. Определите, что необходимо сделать в первую очередь, а что – потом. Распределите мероприятия по степени важности. Изложите план в письменном виде. Он станет для вас чем-то вроде чертежа для постройки дома своей мечты.

План – это всего лишь перечень мероприятий, распределенных по очередности и степени важности. Действия в нем представлены в четкой последовательности. Каждая минута, потраченная на планирование, экономит десять минут в процессе достижения цели. У всех успешных людей цели и планы всегда изложены в письменном виде.

**Шестой шаг.** Приступайте к выполнению плана. Делайте то, что наметили. Делайте хоть что-нибудь, но не сидите без дела. Не откладывайте ничего на потом. Конфуций говорил: «Путь в тысячу миль начинается с первого шага».

**Седьмой шаг.** Он является, пожалуй, самым важным из всех. Делайте каждый день хоть что-то, что приближает вас к реализации плана. Заставляйте себя двигаться к цели 365 дней в году. Вы сами удивитесь, как много можно достичь в жизни, если пользоваться этой формулой каждый день.

## **Упражнение на постановку целей**

Я предлагаю вам упражнение, которое может в корне изменить вашу жизнь. Возьмите чистый лист бумаги и запишите *десять целей*, которых вам хотелось бы достичь в

ближайшие двенадцать месяцев. Они должны быть изложены в настоящем времени, как будто намеченный год уже прошел и все цели реализованы. Каждый пункт начинайте со слова «я».

Например, вы можете написать: «Я зарабатываю долларов в год», «Я вешу килограммов» или «Я езжу на новом автомобиле марки». Ваше подсознание воспринимает как руководство к действию только те фразы, которые составлены в *настоящем времени* и начинаются со слова «я».

## **Определите цель № 1**

Составив список из десяти целей, выберите главную из них. Для этого задайте себе вопрос: «Достижение какой из этих целей могло бы оказать самое заметное положительное влияние на мою жизнь?»

Обведите выбранную цель кружком, а затем поместите ее в верхнюю часть чистого листа бумаги, подведите под ней черту и наметьте срок выполнения. Составьте перечень мероприятий для ее реализации и скомпонуйте из них план. Затем приступайте к его выполнению и каждый день делайте хоть что-нибудь, пока цель не будет достигнута. Это упражнение привело к успеху больше людей, чем какие-либо другие методы постановки и реализации целей.

Примите решение всегда ориентироваться только на цель. Постоянно думайте и говорите о своих целях. Изложите их в письменном виде. Каждый день заглядывайте в этот перечень и при необходимости вносите в него коррективы. Ищите способы их скорейшей реализации.

Формула движения к цели в сочетании с упражнением на постановку целей окажет более мощное положительное воздействие на вашу жизнь, чем все, что вы делали раньше. Займитесь этим прямо сегодня.

## **Планируйте каждый день**

Ежедневное планирование абсолютно необходимо для удвоения вашей производительности и доходов. Вы должны постоянно помнить, что хорошее предварительное планирование уменьшает вероятность плохого результата работы.

Умение планировать свои действия – отличительная черта профессионала. Все преуспевающие люди тратят немало времени на планирование. Вспомните принцип 90/10, в соответствии с которым 10 процентов времени, затраченного на планирование в подготовительный период, экономят 90 процентов времени на стадии реализации плана.

## **Излагайте все на бумаге**

Когда вы пишете подробный план, между вашей головой и рукой происходят удивительные процессы. Письмо обостряет мышление, стимулирует творчество и дает возможность лучше сосредоточиться на сути дела, чем если бы вы просто обдумывали свои планы в голове.

## **Начните с перечня**

Планирование начинается с составления списка мероприятий, которые, на ваш взгляд, необходимо выполнить в долгосрочной перспективе. Впоследствии этот перечень должен стать для вас главным инструментом самоконтроля. Как только вам приходит в голову мысль о том, что надо что-то сделать, сразу же вносите ее в этот список.

В начале каждого месяца составляйте перечень дел, в который должны входить все мероприятия, которые вы намереваетесь осуществить за месяц. Затем этот список

разбивается по неделям с указанием конкретных дат, когда вы собираетесь начать и закончить какое-то дело. Последний и, пожалуй, самый сложный этап – это составление перечня дел на каждый день. За него лучше браться накануне вечером, чтобы дать подсознанию время поработать, пока вы спите.

Работая, постоянно сверяйтесь со списком. Если в течение дня возникает какое-то непредвиденное дело, то прежде, чем к нему приступить, внесите это задание в перечень. В процессе работы помечайте галочками выполненные пункты. Это дает возможность оценивать объем сделанного и отслеживать свой прогресс. Такой подход придает вам дополнительную мотивацию и энергию. Вы чувствуете себя победителем. Список наглядно показывает, чего вы добились и что необходимо сделать завтра.

Эксперты по тайм-менеджменту считают, что использование перечня дел с первого же дня повышает производительность на 25 процентов. Люди, работающие с максимальной эффективностью, всегда ведут подобные записи и сверяются с ними в ходе работы.

## Градация приоритетов

Я предлагаю вам один из самых лучших методов определения приоритетов, который помогает эффективно экономить время. Его преимущество заключается в чрезвычайной простоте применения.

Чтобы удвоить производительность в любой сфере жизни, необходимо определить среди всех своих задач самую *ценную*, а затем заставить себя выполнить ее до конца. Весь тайм-менеджмент строится на том, чтобы помочь вам еще до начала работы выявить самое важное из всех дел.

Приоритет задачи в каждый данный момент времени зависит от того, какие потенциальные *последствия* имеет ее выполнение (или невыполнение). Важным следует считать то дело, которое будет иметь самые серьезные последствия. Все преуспевающие люди отличаются тем, что в ходе планирования постоянно думают о последствиях своих действий.

Предлагаемый вам метод градации приоритетов АБВГД должен применяться перед тем, как вы беретесь за работу. Внимательно проанализируйте составленный вами перечень мероприятий и поставьте напротив каждого пункта соответствующую букву в зависимости от его значимости.

## Что важно, а что не важно

Буквой А пометьте самые важные дела, то есть те, выполнение (или невыполнение) которых будет иметь *самые серьезные последствия*.

Буква Б служит для обозначения мероприятий, которые *следовало бы* выполнить, но которые не имеют такой степени важности, как А. Их выполнение (или невыполнение) также повлечет за собой определенные последствия, но не слишком значительные и непродолжительные.

Буквой В обозначаются дела, которые *хорошо* было бы сделать, хотя они не влекут за собой вообще никаких последствий, например позвонить другу, сходить попить кофе, почитать газету, поболтать с коллегами. Все это, конечно, хорошо и приятно, но никак не скажется на карьере и успехе.

## Соблюдайте правила

Основное правило заключается в том, что нельзя браться за дела Б, не доведя до конца дела А. Точно так же нельзя приступить к делу В, если не завершено хоть одно дело Б. Здесь требуется определенная самодисциплина.

В категорию Г входят дела, которые можно делегировать, так как другие работники

справятся с ними не хуже, чем вы. Вы должны делегировать максимум дел, чтобы освободить больше времени и сосредоточиться на делах А.

Наконец, буквой Д обозначаются дела, от которых необходимо *отказаться*. У них настолько низкий приоритет, что их невыполнение не будет иметь никакого значения. Такой подход сильно упрощает вашу жизнь и освобождает достаточно времени для более важных задач.

Распределив все мероприятия в списке по вышеуказанным категориям, расставьте приоритеты для тех дел, которые вы обозначили буквой А. Самое важное из них обозначьте А1, второе по значимости – А2 и т. д.

Сразу же после этого приступайте к задаче А1 и не останавливайтесь, пока ее не выполните. Одна только простая формула АБВГД способна удвоить вашу производительность.

## **Срочные и важные дела**

Все задачи, которые вы решаете в течение дня, можно разбить на четыре группы по степени их важности и срочности.

К первой группе относятся *срочные и важные* дела. Иногда за них приходится браться немедленно. Срочность и важность таких дел, как, например, телефонные звонки, совещания, встречи с клиентами и чрезвычайные мероприятия, определяют чаще всего *другие люди*. Это неизбежные реалии работы. Такие задания нельзя отложить без серьезных последствий. Обычно значительная часть рабочего дня уходит как раз на срочные и важные дела.

## **Квадрант эффективности**

Вторая группа включает в себя *важные, но не срочные* задачи. Обычно они связаны с какой-то долгосрочной перспективой. Это может быть, например, приведение в порядок здоровья, повышение квалификации, поддержание физической формы, различные семейные дела.

Важные, но не срочные дела (например, подготовку к экзамену или написание месячного отчета о проделанной работе) можно отложить на потом, но рано или поздно они все равно перейдут в категорию срочных.

## **Не теряйте время попусту**

В третью группу входят *срочные, но не важные* задачи. Это могут быть всевозможные телефонные звонки, ответы на письма, решение текущих вопросов с коллегами и т. п. Порой они занимают много времени, но не способствуют развитию вашей карьеры. Многие люди обманывают себя, полагая, будто выполнение таких срочных, но не важных дел, – это и есть работа. На самом же деле это пустая трата времени, которая только губит ваш потенциал и карьеру.

## **Самые большие потери времени**

Те задачи, которые не являются *ни срочными, ни важными*, – это абсолютно бесполезные действия, которые не имеют никаких последствий, например чтение газет, звонки по телефону домой, чтобы узнать, что будет на ужин, хождение по магазинам. Они ничего не дают компании и не приближают вас к достижению ваших личных целей.

Чтобы удвоить производительность, необходимо в первую очередь посвящать себя срочным и важным делам, а во вторую – срочным, но не имеющим особой важности *в данный момент*. Производительность повышается также за счет отказа от дел, ни имеющих

никакой важности.

Постоянно задавайте себе вопрос: «Какими будут долгосрочные последствия выполняемой мною в данный момент работы? Что произойдет, если я не буду ее делать?» Каким бы ни был ответ, он должен помочь вам определиться с выбором приоритетов.

## **Закон повышения эффективности**

Он гласит: «Вам никогда не хватит времени, чтобы сделать все дела, но его вполне достаточно для самых важных».

Когда поджимают сроки выполнения важного задания, которое может иметь значительные последствия, вам приходится работать изо всех сил. Многие люди никак не могут заставить себя приниматься за сложную работу заранее. Они даже говорят, что им лучше работается, когда время поджимает. Однако в таких условиях редко можно добиться хороших результатов. Это всего лишь оправдание собственной неорганизованности. Находясь под сильным давлением, вы не только испытываете стресс, но и допускаете больше ошибок. Из-за этого впоследствии зачастую приходится все переделывать заново.

Чтобы повысить эффективность своей работы и удвоить производительность, вам следует почаще задавать себе следующие четыре вопроса:

1. Что в моей работе приносит максимальную отдачу? Какой вид вашей деятельности приносит больше всего пользы компании и вам лично? За что вы получаете самое высокое вознаграждение? Поговорите со своим начальником и коллегами, попросите у них совета. Вы должны совершенно четко узнать ответ на свой вопрос и впредь посвящать этому виду деятельности как можно больше времени.

2. Каковы мои должностные обязанности? Вы должны совершенно ясно представлять себе, для чего вас наняли и чего от вас ожидают. Какие результаты вы должны продемонстрировать, чтобы добиться успеха? Этому вы должны посвящать все рабочее время.

3. Какое из важных дел способны выполнить только вы? Речь идет о работе, которую никто, кроме вас, не сделает. Если вы выполните ее хорошо, это будет иметь большое значение и для компании, и для вас. Вы должны уделять этой работе максимальное внимание и время. Именно она позволит вам внести самый ценный вклад.

4. Этот вопрос является, пожалуй, самым важным: что ценного я могу сделать прямо сейчас? Каким бы ни был ваш ответ, вы должны заняться этим немедленно.

Регулярно отвечая себе на эти вопросы, вы всегда сможете оставаться на пике эффективности. Заставляйте себя посвящать как можно больше времени и сил тем видам деятельности, которые приносят максимальную отдачу. Это удвоит вашу производительность. *Итак, каким образом вы можете принести максимальную пользу компании и себе?*

## **Творческий подход к выбору задач**

Хочу предложить вам одну идею: попробуйте подходить к выбору творчески, используя правило 80/20. Поскольку всех дел все равно не переделать, от чего-то придется отказаться. Поэтому старайтесь сознательно отметить 80 процентов дел, которые приносят лишь незначительные результаты и не вносят в вашу жизнь ничего ценного.

Обычный человек старается уклониться от выполнения сложных задач, обладающих высокой ценностью, но такой подход не для вас. Вы должны поступать противоположным образом и отказываться от заданий с низкой ценностью.

Прежде чем браться за какую-то работу, убедитесь, что она принадлежит к тем 20 процентам, которые дают максимальную отдачу, а от всего остального откажитесь.

## **Работайте на пике энергичности**

Одной из главных предпосылок высокой производительности является высокий уровень физической, умственной и эмоциональной энергии. Большинство эффективно работающих и, соответственно, получающих высокую зарплату людей способны сохранять энергичность на протяжении длительного времени. А для этого необходимо правильно питаться, заниматься физическими упражнениями и хорошо отдыхать. Вы должны есть легкую питательную пищу, богатую белками, и избегать жирных блюд, сахара, мучных продуктов, макаронных изделий, картофеля, кондитерских изделий, подслащенных газированных напитков и десертов.

Вам необходимо выполнять физические упражнения 3–5 раз в неделю по 30–60 минут. Меня и самого поражает, что люди, занимающиеся марафонским бегом или триатлоном и усердно тренирующиеся по несколько часов в день, зачастую принадлежат к числу самых высокооплачиваемых и уважаемых специалистов в своем деле. Похоже, существует прямая зависимость между физическим состоянием человека и производительностью его труда.

## **Как следует отдыхайте**

Позаботьтесь о том, чтобы у вас было достаточно времени для отдыха, особенно если вы заняты на тяжелой работе. Вам необходимо минимум 7–8 часов сна каждую ночь. У вас должно быть не менее одного полноценного выходного дня в неделю и двух полных недель отпуска в году.

Определите, в какое время дня вы наиболее энергичны. У кого-то это бывает с утра, у кого-то – после обеда или вечером. Как бы то ни было, вы должны приурочить к этому времени решение самых творческих и трудных задач, например написание отчетов.

К числу ваших самых ценных деловых качеств относится умение мыслить и эффективно выполнять задуманное. Для максимальной производительности требуется забота о прекрасном физическом и душевном здоровье и выполнение самых важных заданий на пике энергичности. Это главная предпосылка достижения успеха.

## **Не отвлекайтесь от решения главных задач**

Умение сосредоточиться на работе считается одним из необходимых условий всех методик тайм-менеджмента. Одно только это способно моментально повысить эффективность труда на 50 процентов. Когда сосредоточенность войдет у вас в привычку, вы сможете удвоить производительность, даже если не воспользуетесь больше ни одной рекомендацией из данной книги.

Выработать эту привычку несложно. Составьте список всех дел, которые вам нужно выполнить в течение дня, а затем выберите главное из них (то есть имеющее максимальную ценность). Начинайте работать над этой задачей и не позволяйте себе отвлекаться на другие дела, пока полностью ее не решите.

Эндрю Карнеги, который начинал свою трудовую деятельность подсобным рабочим на сталелитейном заводе в Питтсбурге, а впоследствии стал одним из самых богатых людей в мире, приписывал свой успех соблюдению этого простого правила. Он говорил, что оно изменило не только его жизнь, но и жизнь всех, кто работал рядом с ним.

Помните, что сосредоточенность и концентрация являются ключом к успеху. Ваша способность сфокусироваться на одной главной задаче и не отвлекаться ни на что другое до ее полного решения даст вам больше, чем любая другая полезная привычка.

## **Невероятная экономия времени**

Дело в том, что, если вы, начав какое-то дело, отложили его в сторону, а затем вновь к

нему вернулись, вам приходится вспоминать, на чем вы остановились. Это отнимает у вас несколько минут, а иногда и больше. Со временем потери суммируются, за счет чего время, необходимое для выполнения работы, может возрасти на 500 процентов.

В то же время, если вы, взявшись за дело, не позволяете себе отрываться от него до полного окончания, время работы сокращается на 80 процентов. Это один из величайших секретов тайм-менеджмента и высокой производительности. Такую привычку можно выработать в себе путем практики и постоянных повторений.

Сосредоточенность на деле имеет два преимущества. Во-первых, вскоре вы станете самым эффективным и *высокооплачиваемым* сотрудником в своей области. Во-вторых (и это более важно), после завершения трудной задачи в кровь выбрасывается эндорфин – вырабатываемое мозгом химическое вещество, которое создает хорошее настроение и чувство радости. Вы чувствуете себя счастливым, от этого растет ваша самооценка. У вас появляются новая энергия и мотивация для решения очередных задач. Концентрация на одном деле является одним из самых важных принципов достижения успеха.

## **Съешьте лягушку!**

Одна пословица гласит: «Если вам с утра первым делом надо съесть живую лягушку, радуйтесь хотя бы тому, что это, пожалуй, самое худшее, что может произойти с вами в течение дня». Есть и такое выражение: «Если вам необходимо съесть живую лягушку, не имеет смысла долго сидеть и смотреть на нее».

Для вас в роли «лягушки» выступает самое большое, тяжелое и неприятное задание, которое необходимо выполнить в течение дня.

Как правило, от таких сложных дел во многом зависит ваша дальнейшая карьера. Их чаще всего хочется отложить на потом, хотя вам хорошо известно, насколько они важны, и вы понимаете, что делать их все равно рано или поздно придется.

## **Формула высокой производительности**

Я могу научить вас сохранять концентрацию во время выполнения работы. Вечером составьте перечень всех дел на следующий день. Расположите их по степени важности с использованием формулы АБВГД. Определите задачу А1 – самую главную, – запишите ее на лист бумаги и утром положите его по центру своего рабочего стола.

Прежде всего, еще до того, как проверите свою электронную почту, сделаете первый звонок по телефону, прочитаете газету или побеседуете с коллегами, заставьте себя начать работать над этой задачей. Не отвлекайтесь, пока полностью не завершите ее. Съедайте эту лягушку каждое утро, пока такой подход не войдет у вас в привычку.

Это будет прекрасное начало рабочего дня, которое зарядит вас энергией и приучит работать в высоком темпе. Каждый день вы сможете выполнять гораздо больше дел, чем раньше, если с утра первым делом будете съедать свою лягушку.

## **Невиданные темпы роста**

Около пяти лет назад я проводил семинар по стратегическому планированию в компании, оценивавшейся в 30 миллионов долларов. Я рассказал слушателям историю про лягушку, которую надо съесть по утрам. Она настолько им понравилась, что на следующее Рождество каждый руководитель в этой компании получил в подарок бронзовую фигурку лягушки, чтобы она, стоя на письменном столе, напоминала им о важности данного принципа.

Спустя пять лет годовой объем продаж в этой компании вырос с 30 до 100 миллионов долларов. Я продолжаю сотрудничать с ней, и все руководители с гордостью показывают мне фигурки лягушек на своих столах и рассказывают, насколько эта идея повысила их

личную производительность. Попробуйте и вы сделать то же самое.

## Организация рабочего места

У людей, отличающихся высокой производительностью, рабочее место всегда аккуратно убрано. У тех же, кто работает неэффективно, оно выглядит так, словно там взорвалась граната. По всему столу у них разбросаны документы и папки. Не берите с них пример.

Всегда содержите свой письменный стол в порядке, даже если вам придется сбросить все документы с него на пол. Стол должен быть чистым!

Примерно 30 процентов рабочего времени тратится на поиски вещей или документов, которые вы куда-то засунули. Если кто-то говорит, что ему лучше работается за заваленным бумагами столом, это все выдумки. Если заставить такого человека убрать все со стола и работать над одним заданием, не отвлекаясь ни на что другое, его производительность сразу же удвоится.

## Воспользуйтесь формулой ВПРД

Для работы с бумагами используйте формулу ВПРД.

Буква «В» означает *выкинуть*. Самыми действенными инструментами повышения эффективности работы в офисе являются мусорная корзина и кнопка «Удалить» на компьютере. Выбрасывайте и удаляйте все, что только можно, чтобы не отвлекаться от главного дела. Особенно это касается рекламных посланий, ненужных подписок на печатные издания, компьютерного спама, газет и других материалов, которые вы не используете в работе.

Буква «П» означает *передать*. Подумайте, кто еще, кроме вас, может поработать с этим документом. Сделайте на нем пометку и отправьте кому-нибудь другому. Используйте любую возможность делегировать полномочия, чтобы высвободить время для работы, которую можете выполнить только вы.

Буква «Р» означает *взять в работу*. Используйте для таких документов специальную папку или компьютерный файл. В них должно содержаться только то, что требует вашего непосредственного участия в ближайшем будущем. Этим документам необходимо уделять все внимание.

Буква «Д» означает *досье*. Сюда входят документы, которые понадобятся вам в будущем.

Правда, занося документы в эту папку, вы должны помнить, что 80 процентов из них так и останутся невостребованными. Откладывая какую-то бумагу, чтобы обратиться к ней в будущем, вы тем самым создаете лишнюю работу для кого-то другого. Подумайте, так ли она необходима вам на самом деле.

## Пора стать более организованным

Сегодня можно найти немало специалистов по организации труда, которые сдерут с вас несколько сотен долларов только за то, чтобы расчистить ваши столы и организовать рабочее место. Первым делом эти эксперты помогают клиентам разобрать горы документов и писем, которые годами скапливались до лучших времен. Здесь должно действовать простое правило: если вы не брали документ в руки в течение шести месяцев, значит, он никому не нужен. Немедленно удалите его из компьютера или отправьте в мусорную корзину.

Мой девиз гласит: «Сомневаешься? Выкидывай!» Это касается писем, старых журналов, бюллетеней, книг и всего остального, что заполняет ваши столы и шкафы.

Многие люди создают у себя целые залежи журналов, бюллетеней, газет и другой

информации, которая только попадает им в руки. Неспособность выкинуть все это старье обычно объясняется небогатым детством или передается по наследству от родителей, которые выросли в бедности. Пора понять, что вы не в состоянии полностью прочитать даже новую информацию, которую получаете ежедневно. Надо приучить себя как можно скорее выбрасывать весь бумажный мусор. Соблюдайте на своем рабочем месте чистоту. На столе перед вами должны лежать документы, относящиеся к одному-единственному делу – тому, которым вы занимаетесь в данный момент. Это значительно повысит вашу производительность.

### **Рационально используйте время в поездках**

Сегодня люди чаще всего отправляются в поездки на автомобилях и самолетах. Оба эти способа передвижения необходимо использовать рационально.

Сидя за рулем, слушайте образовательные аудиопрограммы. В среднем человек проводит в машине 500–1000 часов в год. Это примерно соответствует по времени 1–2 университетским семестрам. Специалисты из Университета Южной Калифорнии пришли к выводу, что можно повысить свой уровень образования до университетского, если просто слушать учебные программы, перемещаясь в автомобиле с места на место.

Превратите свой автомобиль в *университет на колесах*. Рассматривайте его как обучающую машину, мобильную аудиторию. Поступите в «автомобильный университет» и посещайте занятия в нем на протяжении всей трудовой жизни.

Многие люди приобретают высокий уровень образования в своей области только за счет использования учебных аудиопрограмм. Вам следует брать с них пример. Вы должны принять решение, что буквально с завтрашнего дня не будете садиться в машину без диска с обучающей программой.

### **Продуктивно используйте время в самолетах**

В самолете тоже можно работать. Специалисты по тайм-менеджменту утверждают, что за один час полета можно сделать столько же, сколько за *три часа* в шумном офисе. Причина в том, что в самолете можно работать, ни на что не отвлекаясь, если вы заранее все как следует организовали и спланировали.

Рассматривайте любой полет как возможность поработать и повысить свою производительность. Заранее планируйте свои поездки. Составьте перечень дел, которые вы хотели бы выполнить во время полета. Убедитесь, что взяли все вещи, которые могут пригодиться вам в работе.

Приезжайте в аэропорт заранее, по крайней мере за час до вылета. Это даст возможность без спешки пройти все стадии контроля и спокойно сесть в самолет. В результате вы сможете приступить к работе сразу же, как только подниметесь в воздух.

### **Немедленно беритесь за работу**

Как только самолет наберет высоту и вы сможете опустить откидной столик, раскладывайте на нем все необходимые материалы и начинайте работать. Не поддавайтесь искушению почитать журнал, торчащий в кармашке кресла, или посмотреть фильм, который демонстрируют пассажирам во время длительного полета. Не употребляйте алкоголь. Вместо этого пейте по два стакана воды каждый час полета. Это придаст вам бодрости и позволит легче адаптироваться к смене часовых поясов.

И еще одно правило в заключение: отправляясь в деловую поездку на самолете, старайтесь работать над серьезными вопросами, требующими энергии и концентрации, а на обратном пути, если устали, можете почитать книги или журналы.

В любом случае старайтесь использовать каждую минуту. Не уподобляйтесь тем, кто

весь полет слушает музыку через наушники, пьет без передышки или просто смотрит в иллюминатор. Превратите свой автомобиль в университет на колесах, а самолет – в летающий офис. Используйте все возможности для роста и развития.

## **Совершенствуйте свои ключевые навыки**

Это самый лучший из всех существующих способов организации своего рабочего времени. Чем лучше вы освоите свои должностные обязанности, тем меньше времени вам понадобится на то, чтобы решать самые важные задачи не хуже, а может быть, и лучше, чем остальные сотрудники. Сам факт того, что вы добились высокого мастерства в ключевых навыках своей профессии, может удвоить вашу производительность. Это позволяет резко повысить качество и увеличить объем выполняемой работы, что положительно скажется на ваших заработках.

Попробую продемонстрировать это на конкретном примере, который я использую на своих семинарах. Человек, который работает на клавиатуре двумя пальцами и подолгу разыскивает нужную букву, может напечатать примерно 5–8 слов в минуту. Однако, немного потренировавшись, можно научиться печатать десятью пальцами вслепую. Если вы будете упражняться по тридцать минут каждый день в течение трех месяцев, то скорость печатания увеличится до 50–80 слов в минуту.

Видите, что произошло? Всего за три месяца осваивается важный навык профессии, и человек начинает печатать в минуту уже не 5–8, а 50–80 слов. Производительность увеличивается *в десять раз*.

## **Беритесь за работу без промедления**

Это очень важный принцип, позволяющий повысить производительность. Рассматривайте все дела как *срочные*. Сохраняйте высокий темп работы. У вас должны чесаться руки, чтобы немедленно взяться за дело. Приступайте к работе немедленно!

Скорость работы сегодня ценится очень высоко. Тот, кто быстрее справляется с делами, считается более ценным и компетентным работником.

Принимайте решения быстро. Примерно 80 процентов решений могут приниматься мгновенно. Не откладывайте их на потом. Долгие раздумья – тормоз на пути к успеху.

Выполняйте как можно больше поручений в момент их поступления. Любое дело, которое занимает у вас менее двух минут, следует выполнять немедленно. Постоянно думайте о том, сколько времени вам понадобится впоследствии, чтобы вновь собраться и сделать то, с чем можно справиться прямо сейчас.

Если вы знаете, что вам надо куда-то позвонить, сделайте это сразу же. Если надо обсудить какой-то вопрос, чтобы принять решение, решите эту проблему не откладывая. Если начальник просит у вас какие-то сведения, немедленно предоставьте их. Если есть хоть какая-то возможность, приступайте к делу без промедления. Создайте себе репутацию человека, который работает быстро и на которого можно положиться.

Начальство должно знать, что срочную работу следует поручать только вам. Это откроет перед вами больше дверей, чем вы можете себе представить. Если вы постоянно будете работать быстро и качественно, список ваших карьерных возможностей расширится.

Немедленное решение всех проблем по мере их поступления является важным элементом удвоения производительности.

## **Реорганизуем рабочие процессы**

Это один из самых популярных и важных способов сокращения потерь времени, энергии и денег. В наши дни рабочие процессы в большинстве своем являются комплексными и многоступенчатыми. Они состоят из последовательности различных

операций, которые необходимо пройти шаг за шагом, чтобы выполнить задачу от начала до конца.

Однако многие из этих процессов формировались в течение длительного времени, и в них закрепились некоторые неэффективные шаги, о которых уже никто не задумывается. Многие операции утратили свою актуальность и необходимость. Тем не менее они остаются частью процесса и ведут к непроизводительным затратам времени.

Вы должны задуматься над этим. Возьмите любое сложное задание, которым вам приходится регулярно заниматься, и напишите на листе бумаги все отдельные операции, которые необходимо выполнить в ходе работы – от начала до конца. Пишите так, словно даете подробную инструкцию кому-то другому.

Составив перечень операций, поставьте перед собой цель сократить их количество на 30 процентов. Это удастся практически всегда, если подходить к делу творчески.

Посмотрите, нельзя ли объединить несколько операций в одну. Подумайте, каким образом можно одновременно выполнять несколько операций. Проанализируйте, от чего можно вообще отказаться. Постоянно задавайте себе вопросы: «Почему я делаю это именно так?» и «Нельзя ли придумать что-то лучше?»

Способность *упрощать* работу и жизнь позволяет выполнить больший объем работы за меньшее время и удвоить производительность.

### **Чаще применяйте метод нулевого отсчета**

Этот прием является одним из самых эффективных для придания мышлению ясности и улучшения качества жизни. Регулярно задавайте себе вопрос: «Если бы сегодня мне представилась возможность начать все с нуля, сохранив свои нынешние знания и опыт, то было ли в моей жизни дело, за которое я бы снова взялся?»

Этот вопрос можно отнести и к работе, и к взаимоотношениям с людьми, и к инвестициям. Что из прошлого вы бы сохранили, если бы у вас была возможность повторить все сначала? Это один из самых важных вопросов, на которые вам приходится отвечать в жизни.

Когда мы говорим о бесцельных потерях времени, то на ум первым делом приходят неожиданные помехи в работе и ненужные телефонные звонки. Однако на самом деле больше всего времени мы тратим впустую, когда продолжаем двигаться по жизни прежним курсом, который изначально был неверен. Многие понапрасну тратят целые годы, занимаясь делом, которое не доставляет им радости, а потом, уже на четвертом или пятом десятке, пытаются начать все заново.

### **Не переставайте задавать этот вопрос**

Поскольку мы живем в эпоху стремительных перемен, почти 70 процентов наших решений со временем оказываются неверными. Это значит, что у каждого хотя бы раз в жизни была ситуация, в которую не хотелось бы попадать, если бы начать все заново. Основной индикатор такой ситуации – стресс. Если вы в какой-то ситуации ощущаете хронический стресс, неудовлетворенность, разочарование, необходимо задать себе вопрос: «Хотел бы я вновь попасть в подобные обстоятельства, если бы была возможность вернуться назад?»

Если ответ отрицательный, тогда следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом можно выбраться из данной ситуации и как быстро это следует сделать?»

Поддерживаете ли вы деловые, общественные или личные отношения с людьми, которые вас не устраивают? Присутствуют ли в вашем бизнесе какие-то продукты, услуги, расходы или процессы, от которых вы с удовольствием отказались бы?

Вкладываете ли вы время, деньги, душевные переживания во что-то такое, что тянет вас назад и не дает развиваться? Сделали бы вы это еще раз, если бы можно было повернуть

время вспять?

Конечно, сложившуюся ситуацию, скорее всего, уже не изменишь. Возможно, со временем она будет только усугубляться, но главный вопрос заключается в том, хватает ли у вас смелости, характера и честности воспринимать сегодняшнюю жизнь такой, какая она есть.

Используя метод нулевого отсчета в каждой области своей жизни, вы со временем заметите, что ваши решения с каждым разом становятся все вернее, а работа – продуктивнее.

## **Приоритеты наоборот**

Мы уже говорили с вами о выборе приоритетов. Это задачи, которым надо уделять максимум внимания и решать их в первую очередь. Но существуют и такие виды деятельности, которыми надо заниматься *как можно меньше и откладывать их на потом*, а может быть, и вообще от них отказаться.

Вы наверняка считаете, что перегружены работой и у вас ни на что не остается времени. Чтобы заняться чем-то новым и полезным, необходимо *прекратить* делать то, чем вы занимаетесь в настоящее время. Вы должны систематически определять, какие виды деятельности потеряли актуальность и важность для вас и вашей жизни.

Попробуйте использовать метод, который Питер Друкер называет «творческим отказом» от действий и проблем, уже не имеющих той ценности, которая была им присуща, когда вы только начали ими заниматься.

Вы и без того слишком заняты, поэтому, прежде чем взяться за какое-то новое дело, надо отказаться от старого. Чтобы положить новую вещь в заполненный до отказа шкаф, надо вытащить оттуда какую-то старую. Чтобы стартовать с нуля, надо сначала остановиться.

## **Найдите резервы времени**

Проанализируйте свою личную и профессиональную жизнь. Что необходимо прекратить делать, чтобы высвободить время для более важных дел?

Вы можете начать управлять своей жизнью, только отказавшись от действий, имеющих низкую ценность. Чтобы удвоить производительность, надо посвящать больше времени делам, сулящим значительную отдачу в будущем.

Когда дела захлестывают меня с головой, я всегда вспоминаю свой девиз: «Я могу сделать не больше того, что в моих силах».

Если вы тоже почувствуете, что дел слишком много, а времени слишком мало, остановитесь, переведите дыхание и скажите себе: «Я могу сделать не больше того, что в моих силах».

Затем сядьте, составьте список всех предстоящих дел и подумайте, какие из них можно отложить, а от каких лучше отказаться. Иногда слово «нет» позволяет сэкономить больше времени, чем любые другие меры.

## **Поддерживайте баланс в жизни**

Вы работаете для того, чтобы зарабатывать деньги и с их помощью вести счастливую семейную жизнь, следить за здоровьем и другими важными жизненными аспектами. Вы мечтаете, чтобы у вас были хорошие и гармоничные отношения с супругой и детьми, хотите быть бодрым и жизнерадостным, стремитесь развиваться в умственном и духовном отношении. Вы стремитесь добиваться успехов в работе и карьере, чтобы иметь для всего этого достаточные ресурсы.

К сожалению, большинство людей ставят телегу впереди лошади. Они посвящают все свои мысли исключительно работе и теряют из виду причину, ради которой должны

трудиться. Определенно, вы не из их числа.

Не забывайте, что самое главное в жизни – это *взаимоотношения с другими людьми*. На них приходится почти 85 процентов всех ваших успехов и радостных событий. Лишь оставшиеся 15 процентов можно отнести на счет работы. Вы должны поддерживать этот жизненный баланс.

## Простота и ясность

На своих семинарах для руководителей компаний я демонстрирую, каким образом можно упростить свою жизнь, сократить время, отведенное для работы, и проводить больше времени с семьей, одновременно увеличивая доходы. Большинство слушателей сомневаются, что такое возможно, до тех пор, пока не начинают применять на практике рекомендуемые мною приемы.

Один из руководителей, участвовавших в этой программе, работал по 60–70 часов в неделю и зарабатывал около 55 тысяч долларов в год. Спустя пять лет после того, как он упростил и сбалансировал свою жизнь, его годовой заработок превысил 300 тысяч долларов, а продолжительность рабочей недели сократилась до 38 часов. Вы тоже можете добиться таких результатов.

## Главные предпосылки уравнищенности

Все очень просто. Вашими высшими целями должны стать душевный покой, счастье и благополучие в семье. Вокруг них вы будете строить всю свою жизнь.

Твердо определите, какое количество времени вы будете посвящать семье. В него должны входить вечера, выходные и отпуск. Запомните формулу баланса: значение имеет *количество* времени, проводимого дома, и *качество* времени, проводимого на работе. Не путайте эти два понятия. Самое простое правило баланса гласит: на первом месте – люди. А среди людей на самом первом месте должны быть те, кто для вас важнее всех остальных.

Если уж вы пришли на работу, то *все рабочее время должно быть посвящено исключительно ей*. Не тратьте его попусту на болтовню и бесполезные дела. Работайте в полную силу. Помните, что каждая минута, понапрасну потерянная на работе, – это минута, оторванная от общения с семьей и другими близкими людьми.

Приведя жизнь в равновесие, вы сможете больше зарабатывать, больше производить, находить больше времени для семьи. Именно для этого вам и нужно повышать производительность.

## Ориентируйтесь на действия

В наше время все куда-то спешат. Казалось бы, клиенты еще вчера ничего не знали о ваших продуктах и услугах, а сегодня они им вдруг стали крайне необходимы, причем *срочно*. Люди стали очень нетерпеливыми. Никто не хочет стоять в очереди. Как правило, пользователь интернета уже через 7–8 секунд переключается на другой сайт, если предыдущий загружается, на его взгляд, слишком медленно.

Самой заметной чертой лучших работников является то, что они находятся в постоянном движении, инициативно берутся за новые дела и трудятся без усталости, чтобы хоть на шаг приблизиться к своей цели.

Наибольшим препятствием для высоких достижений является тенденция до бесконечности обсуждать предстоящее дело. Многие полагают, будто обсуждение и планирование – это и есть работа. На самом же деле все оценивается только по конечному итогу. Работа может считаться выполненной, когда есть результат. Единственной мерой оценки сотрудника является его способность доводить дело до конца.

Платят вам в конечном счете тоже только за *результаты*. Результат – мера всех вещей.

Ориентация на конкретные действия идет рука об руку с высокой производительностью в любой сфере жизни.

Прямо сегодня примите решение, что будете действовать как можно быстрее при любой возможности. Приведите себя в движение. Все время занимайтесь каким-нибудь делом.

Чем быстрее вы движетесь, тем выше ваша самооценка, тем больше вы успеваете, тем выше уровень вашей энергии, тем больше знаний и умений вы сможете освоить. А все это позволит вам больше зарабатывать и быстрее подниматься по карьерной лестнице.

### **Цените каждую минуту**

Как уже было сказано, мы живем в самое сложное время в истории человечества. Тем не менее мало что может помешать вам добиться всего, чего вы захотите. Ваша задача заключается в том, чтобы стать одним из самых продуктивных работников в своей области. Вы должны заслужить репутацию сотрудника, к которому люди обращаются *в первую очередь*, если хотят добиться результата.

Ваша цель – зарабатывать как можно больше, быстрее делать карьеру, вести благополучную и процветающую жизнь за счет умения распоряжаться своим временем и производительно работать.

### **Приступайте к делу**

1. *Четко* определите, чего вы хотите, и наметьте цели.
2. Составьте список всего, что надо сделать уже сегодня, чтобы продвинуться к реализации своих планов и целей.
3. Установите приоритеты целей, используя правило 80/20 и метод АБВГД.
4. Выберите самую главную цель (А1).
5. Просыпаясь по утрам, *сразу же* беритесь за реализацию приоритетной цели.
6. Приучите себя работать над главной задачей, не отвлекаясь ни на что постороннее, пока она не будет полностью решена.
7. Ориентируйтесь на конечный результат. Постоянно повторяйте про себя: «Сделай это прямо сейчас! Сделай это прямо сейчас!»

## **Глава 8 Реализация проектов на практике**

*У людей нет стремления стать великими. Они лишь принимают решение совершить нечто великое.*

**ЭДМУНД ХИЛЛАРИ**

**Н** екоторые умения и навыки играют в достижении успеха лишь второстепенную роль. Конечно, они в чем-то способствуют карьере, но не являются определяющими. Но есть и другие навыки, которые абсолютно необходимы вам для раскрытия своего потенциала, и их надо развивать до высокой степени совершенства, если вы хотите достичь своих финансовых и карьерных целей.

Одно из таких абсолютно необходимых умений – это способность реализовывать проекты различной степени сложности. Проектом называется *сложная комплексная задача*. С ними мы сталкиваемся каждый день. Чтобы добиться успеха, необходимо научиться справляться с такими задачами.

### **Не будьте самонадеянными**

Слишком многие люди считают, что для реализации проекта совсем необязательно знать все его детали, достаточно лишь делать несколько дел одновременно. В результате они попадают в ловушку *самонадеянности*. Все свои силы они расходуют на то, чтобы продемонстрировать окружающим свои способности и уверенность в себе, и, как правило, пополняют ряды неудачников, которые не просто чего-то не умеют, но даже не догадываются о своей некомпетентности.

## **Основной жизненный навык**

Управление проектами входит в число базовых навыков, причем речь необязательно идет о таких проектах, как строительство гидроэлектростанций или громадных небоскребов. Вы реализуете проекты постоянно – даже когда идете за продуктами в магазин. Если вы работаете в области продаж, каждый перспективный клиент, которого вы стремитесь сделать постоянным, – это ваш проект. Идя на свидание с девушкой, вы тоже планируете определенный проект.

Необходимо понимать, что способность спланировать и довести дело до успешного окончания является крайне необходимым умением для достижения успеха. Благодаря ему вы можете многократно развить свои способности и повысить результаты. Умение реализовывать проекты любого рода абсолютно необходимо, если вы хотите повысить свою ценность и начать зарабатывать столько, сколько действительно стоите. Без этого невозможно достичь финансовой независимости и войти в число лучших специалистов в своем деле.

## **Станьте лучшим в своей области**

Многие люди умеют печатать на клавиатуре, но лишь немногие способны набрать 80–90 слов в минуту без ошибок. Миллионы людей умеют обращаться с компьютером, но лишь немногие освоили его в такой степени, чтобы по максимуму использовать его возможности для достижения своих целей. Многие умеют продавать, но 90 процентов объема продаж обеспечивается за счет 10 процентов лучших продавцов, которые зарабатывают намного больше других.

То же самое происходит и с реализацией проектов. Каждый примерно представляет себе, каким образом можно подойти к сложному комплексному заданию, но лишь немногие способны успешно его выполнить. Большинству для этого не хватает организованности. На пути из пункта А в пункт Б они впустую тратят слишком много времени, расходуют слишком много денег, допускают слишком много ошибок. Они не умеют управлять проектами, потому что не знают, насколько важно это умение для достижения главных жизненных целей.

Нельзя добиться успеха в одиночку. Вам необходима поддержка окружающих. Если вы хотите добиться чего-то поистине значимого, вам потребуется помощь многих людей. Вы должны уметь координировать их действия и направлять на достижение одной цели. Если данное умение у вас отсутствует, то это не значит, что вы не можете участвовать в проекте. Просто вы будете одним из членов команды, а не ее лидером.

## **Распределение обязанностей**

Экономическая мощь Америки объясняется многими факторами, одним из которых является специализация труда. Проще говоря, люди, вместо того чтобы пытаться все сделать самостоятельно, специализируются на 1–2 делах и добиваются мастерства в их выполнении, а все остальное предоставляют другим.

Сегодня одним из самых популярных слов в бизнесе является *аутсорсинг*. Это значит,

что вместо того, чтобы все делать в рамках своей компании, вы целиком делегируете какую-то функцию на сторону – тому, кто специализируется как раз на этой задаче.

Многие компании считают, что это дешевле, чем самим заниматься такими функциями, как бухгалтерский учет, производство запчастей и их сборка, распределение и продажа готовой продукции, а также тысячи других задач, выполнение которых можно передать другим фирмам.

## **Вы сами постоянно занимаетесь аутсорсингом**

Вся ваша жизнь – это постоянный процесс *аутсорсинга*. Сознательно или неосознанно вы все время поручаете разные задания продуктовым магазинам, ресторанам, химчисткам, автомастерским, портным и т. д. Вы не хотите забивать себе голову этими проблемами. Намного быстрее и дешевле доверить выполнение подобных задач тем, кто на них специализируется. Они сделают это качественнее и с меньшим количеством ошибок, чем вы. Благодаря аутсорсингу вы экономите время, чтобы использовать его для дел, которые вам удаются лучше всего и за которые вы получаете больше денег. Именно благодаря такой поддержке окружающих вам удастся в полной мере использовать собственные таланты и способности.

## **Ключ к высокой производительности**

В ходе реализации проектов вы должны систематически и продуманно распределять различные задания среди окружающих, чтобы добиться определенных результатов. За счет этого создается *синергетический* эффект, позволяющий направить способности множества людей на достижение одной цели. Работая вместе с людьми, обладающими различными талантами, вы можете добиться очень многого, а ваше умение объединить их в одну команду и направить ее действия в нужное русло позволяет максимально реализовать себя в жизни.

Чтобы создать в команде дух сотрудничества и объединить усилия людей для выполнения сложной комплексной задачи, необходимо стремиться к *гармонии* во взаимоотношениях с теми, кто работает рядом с вами и на вас.

## **Руководство проектом**

Руководить проектом – это искусство. Для этого необходимо мыслить глубоко и на перспективу. Независимо от масштабов проекта первое, что вы должны сделать, – это сесть с карандашом в руках перед чистым листом бумаги. Мы знаем, что все успешные люди излагают свои мысли в письменном виде. Прежде чем приступить к работе, они делают все необходимые подсчеты, записи, составляют перечни основных и вспомогательных задач, заранее анализируют детали. Они продумывают проект от начала до конца. Это позволяет им экономить массу времени и денег. В результате за несколько месяцев успешным людям удается сделать больше, чем большинству людей за многие годы.

## **Практика и дисциплина**

Как и любой другой вид деятельности, руководство проектом требует практики. Для этого необходимы также самодисциплина и сила воли, чтобы не совершить поспешных и необдуманных действий. Многие предпочитают действовать *по обстоятельствам*. Они просто реагируют на происходящие события, руководствуясь своими мыслями и чувствами в текущий момент. Они без раздумий берутся за дело и так же быстро бросают его. Большинство людей склонны к поспешным суждениям и принимают решения, не удосужившись как следует проанализировать ситуацию. Они совершают огромное количество ошибок, поэтому окружающие часто считают их некомпетентными и

неорганизованными. Не берите с них пример.

Если вы решили стать первоклассным руководителем проекта, используйте систематический подход, который я представлю вам ниже. Способность решать комплексные задачи позволит вам сохранять контроль над всем, что вы делаете. Обучиться этому совсем несложно.

## Начните с конца

Берясь за любой проект, первым делом определите цель и, отталкиваясь от нее, двигайтесь назад. Стивен Кови говорил: «Мысленно начинайте с конца». Доктор Роберто Ассаджолли также предлагает приступать к любым делам, создав для начала на бумаге или в уме образ идеального результата, и только потом переходить к планированию и организации.

В своей книге «Путь наименьшего сопротивления» («The Path of Least Resistance») Роберт Фриц утверждает, что самым эффективным из всех организационных принципов является ясная визуализация цели, вокруг которой строится все остальное. Изучая деятельность самых успешных людей, Чарльз Гарфилд пришел к выводу, что способность мысленно заглядывать вперед и представлять себе желаемый итог так, словно он уже достигнут, – это отправная точка любого крупного начинания.

Каждый проект должен начинаться с точного определения того, чего вы хотите добиться. Постарайтесь увидеть конечный результат, который ожидает вас в случае успешной работы.

## Организируйте каждый свой шаг

После того как цель четко определена, следующим шагом должно стать составление списка всех вещей, которые понадобятся на пути к ней. Существует два способа организации таких списков для реализации проектов. Первый называется *последовательным*. В нем один шаг следует за другим. Первая задача должна быть выполнена прежде второй, вторая – до начала третьей и т. д. Все эти шаги *взаимозависимы*. Переход к следующей задаче зависит от успешного выполнения предыдущей. Это очень важно учитывать в ходе реализации проектов любого масштаба.

Второй способ называется *параллельным*. В такой список входят задачи, которые могут выполняться одновременно и независимо друг от друга. Например, планируя написание брошюры или бюллетеня, вы можете одновременно предусматривать анализ исходных материалов и подбор фотографий для иллюстрирования содержания.

Помните правило, касающееся подготовки к работе? *Хорошее предварительное планирование уменьшает вероятность плохого результата работы*. Способность тщательно продумывать и планировать свои действия в ходе реализации проекта резко повышает производительность.

После того как вы мысленно представили себе цель, наметили все мероприятия, которые необходимо осуществить на пути к ее достижению, и определили, какие из них должны выполняться последовательно, а какие – параллельно, можно переходить к следующему ключевому этапу, который имеет чрезвычайно важное значение для реализации проекта. Это *выбор исполнителей и постановка задач*.

## Выбор исполнителей и постановка задач

Чем масштабнее проект, тем больше людей требуется для его успешного завершения. Успех будет зависеть от вашей способности найти нужных исполнителей и правильно поставить перед ними задачи. Ошибка в выборе исполнителей, сбой в коммуникации и нечеткая постановка задач зачастую приводят к затягиванию сроков реализации, превышению установленного бюджета, а то и к полному провалу проекта.

У многих людей карьерный взлет стал возможен благодаря тому, что они взялись за крупный проект и с блеском довели его до конца. Но немало и таких, чье продвижение по карьерной лестнице затормозилось только потому, что они недостаточно серьезно подошли к проекту, не добились намеченных результатов и тем самым подорвали доверие руководства к себе. Реализация проектов – очень непростое дело.

## **Проблемы в ходе руководства проектами**

Почти все проблемы в бизнесе объясняются плохим руководством. Особенно это относится к реализации проектов. Именно поэтому так часто происходит смена руководителей в ходе работы над проектами. Почти всегда это связано с тем, что предыдущий лидер не справился с многообразием производственных и других сопутствующих задач.

Формируя команду, вы уже демонстрируете свои способности в качестве руководителя. Практически 95 процентов успеха в мире бизнеса зависят от вашей способности найти себе подходящих помощников. Большинство проблем возникают из-за попыток подойти к решению задачи при поддержке людей, не умеющих работать в команде или не обладающих должной компетенцией.

Ваша задача заключается в том, чтобы найти лучших из имеющихся в распоряжении исполнителей. Тщательно изучите трудовую биографию каждого члена команды. Ознакомьтесь с рекомендациями, которые дали ему прежние работодатели. Поговорите с другими людьми и выслушайте их мнения по поводу каждой кандидатуры.

Осмотрительно подходите к подбору людей и всегда поручайте ключевые задачи только самым надежным сотрудникам. Это сэкономит вам массу времени и нервов.

И еще один важный момент: если вы обнаружите, что взяли в команду человека, который не может или не хочет выполнять задания в срок и с должным качеством, немедленно замените его. Одно слабое звено в команде может подорвать усилия всех остальных и деморализовать даже самых лучших работников. Замена негодных сотрудников относится к числу главных задач лидера.

## **Умножьте свои силы за счет разделения труда**

Подобрав людей, способных справиться с конкретными задачами в рамках проекта, вы должны распределить между ними работу. Раздайте каждому члену команды конкретные задания, необходимые для реализации проекта. Установите сроки выполнения для всех заданий и их отдельных этапов. Разъясните каждому исполнителю, что и когда должно быть сделано, по каким критериям будет оцениваться результат и как будет выглядеть окончательный проект. Ничего не пускайте на самотек. Чем точнее люди будут знать, *что* и *почему* им нужно делать, тем лучше будут выполнены индивидуальные задания.

Отсутствие ясности – одна из главных причин неудач в реализации проектов. Поэтому так важно регулярно встречаться с членами команды на индивидуальном уровне или в составе группы. Вы должны снабжать их нужными сведениями и получать от них информацию по каналам обратной связи. Чем важнее проект, тем больше внимания необходимо уделять координации всех работ.

## **Сделайте проект наглядным**

Обдумывая проект, необходимо «думать на бумаге», но, встречаясь с членами команды, не менее важно использовать такие средства наглядности, как всевозможные доски, планшеты и большие листы бумаги. Чем нагляднее будет замысел вашего проекта и процесс достижения цели, тем выше вероятность того, что каждое конкретное задание будет исполнено в срок и с должным качеством.

Вы осуществляете общий контроль за проектом, сравнивая результаты работы каждого участника с заранее согласованными критериями и установленными сроками. Благодаря этому отдельные элементы складываются воедино. В основу контроля необходимо класть конкретные данные, а не предположения. Помните, что известные законы Мерфи были разработаны людьми, осуществлявшими руководство проектами различной степени сложности.

## **Законы Мерфи**

Некоторые из этих законов хорошо известны:

1. Если есть вероятность того, что какая-нибудь неприятность может случиться, она обязательно произойдет.
2. Каким бы большим ни был ваш бюджет, работы обойдутся дороже, чем вы рассчитываете.
3. Всякая работа требует больше времени, чем вы думаете.
4. Из всех возможных неприятностей произойдет именно та, ущерб от которой больше, причем случится это в самое неподходящее время.

Разумеется, из всех законов Мерфи делается общий вывод, который гласит: *«Мерфи был оптимистом»*.

## **Определите лимитирующий фактор**

В ходе реализации проектов всегда присутствует один критический фактор, который ограничивает скорость продвижения к цели. В его роли выступает некая задача, выполнение которой абсолютно необходимо для успешного завершения проекта. Именно здесь вы должны взять на себя персональную ответственность и уделить особое внимание тому, чтобы все было сделано правильно. Не спускайте с этой задачи глаз, даже если полностью или частично поручили ее кому-то другому.

Принципы руководства проектом вы можете использовать с любой целью: для открытия счета в банке, увеличения своих доходов, улучшения здоровья и физической формы, планирования отпуска, переезда в другой город, создания нового бизнеса, написания книги или картины.

## **Выигрышный шанс**

На протяжении всей карьеры описанные выше принципы грамотного руководства проектами способствуют повышению ваших шансов на успех. Они переводят вашу жизнь и карьеру в форсированный режим, позволяют двигаться быстрее и дальше, чем в обычных условиях. Хотя сами по себе эти принципы просты, их освоение на практике представляет определенную сложность.

Овладение навыками руководства проектом создает кумулятивный эффект, позволяющий браться за все более сложные задачи, для которых характерны высокий уровень ответственности и более высокое вознаграждение. Эти жизненно важные навыки помогут вам зарабатывать столько, сколько вы действительно стоите. Их можно освоить только на практике.

## **Приступайте к делу**

1. Выберите проект, над которым вы в данный момент работаете или которым хотели бы заняться, и примените к нему профессиональный подход, описанный в данной главе.
2. Определите идеальный желаемый результат проекта и изложите его в письменном

виде.

3. Составьте список всех мер, которые необходимо принять, чтобы завершить проект вовремя и в рамках отпущенного бюджета.

4. Расположите эти шаги по очередности и степени важности. Выделите среди них те, которые должны выполняться в определенной последовательности, и те, которые можно выполнять независимо друг от друга.

5. Назначьте тех, кто будет отвечать за каждую из задач и функций, и четко установите сроки.

6. Определите численность своей команды и детально обсудите проект с каждым из ее участников, чтобы они ясно понимали, чего от них ожидают.

7. Немедленно приступайте к делу и затем постоянно контролируйте ход работы до полного завершения проекта.

## **Глава 9**

### **На первом месте – люди**

*Всегда представляйте себе, что у каждого человека, с которым вы встречаетесь, на груди висит табличка: «Дайте мне возможность почувствовать свою значимость». Это позволит вам преуспеть не только в делах, но и в жизни в целом.*

**МЭРИ КЭЙ ЭШ**

Способность ладить с окружающими сказывается на размере вашего заработка больше, чем многие другие качества. Чтобы зарабатывать столько, сколько вы действительно стоите, надо стать экспертом в области формирования взаимоотношений с другими людьми.

В своей книге «Структура разума» профессор Гарвардского университета Говард Гарднер высказал революционную мысль о том, что у людей имеется несколько видов интеллекта. Он пришел к выводу, что у каждого человека интеллект проявляется по-своему и что, даже если у нас были не слишком хорошие оценки в школе, мы можем быть очень умны в каких-то других областях. В число этих видов интеллекта входят, в частности, *внутриличностный* и *межличностный* интеллект.

Внутриличностный интеллект – это умение быть в ладу с самим собой. Его уровень зависит от того, насколько хорошо вы себя понимаете и насколько ясно осознаете свои сильные и слабые стороны, ценности, убеждения, цели и мечты. Люди с высоким уровнем этого вида интеллекта хорошо представляют себе, на что они способны, а на что нет. Это позволяет им быть честными с самими собой и объективно себя оценивать. Они знают свои достоинства и недостатки и, как следствие, честно ведут себя по отношению к окружающим.

Внутриличностный интеллект представляет собой фундамент, на котором строится еще один вид интеллекта – межличностный, под которым понимается способность общаться, договариваться и взаимодействовать с другими людьми, а также убеждать их и оказывать на них влияние. Люди, добивающиеся успехов в бизнесе, где требуется взаимодействовать с продавцами, менеджерами, советниками, консультантами, юристами, всегда обладают высоким уровнем межличностного интеллекта.

### **Повысьте уровень своего интеллекта**

Вы можете повысить свой интеллектуальный уровень в любой области за счет *учебы* и *практики*. Пожалуй, особо важным видом интеллекта, который можно сознательно и целенаправленно развивать в себе, является межличностный. Дело в том, что формирование и поддержание хороших отношений с людьми жизненно необходимо для успехов как в бизнесе, так и в жизни вообще.

Личность человека во многом определяется тем, как на него реагируют окружающие. Для ребенка единственный способ понять, что он собой представляет, заключается в наблюдении над тем, как к нему относятся люди. Если он видит доброе отношение и уважение к себе, то и сам начинает считать себя хорошим человеком, который заслуживает любви и уважения. Это убеждение он сохраняет и в зрелом возрасте.

### **Три глубинные потребности**

Психологи выявили три базовые социальные потребности, которые имеются у каждого человека: в *принадлежности, контроле* и *любви*. Первая из них проявляется в желании быть полноправным членом семьи, рабочего коллектива, социальной группы, организации, профессиональной ассоциации и т. д. Нам хочется чувствовать себя востребованной, признанной и значимой личностью.

Вторая потребность заключается в том, что нам хочется контролировать свою жизнь. Психологи приходят к выводу, что человек чувствует себя счастливым, если он способен контролировать все, что с ним происходит, и, напротив, ощущает душевный дискомфорт, если события выходят из-под его контроля или если его жизнь контролируется кем-то извне. Самый большой стресс он ощущает, если лишается контроля над каким-то важным аспектом своей жизни.

Третья социальная потребность, свойственная всем людям, – это потребность в любви. Трудно жить, осознавая, что ты никому не нужен. Иногда, чтобы почувствовать, что жизнь имеет смысл, достаточно знать, что о тебе думает хотя бы один-единственный человек.

### **Вы – незавершенная книга**

В издательских кругах существует понятие «книга в работе». Речь идет о книге, которая уже запланирована к изданию, но еще не завершена, так как автор продолжает над ней работать.

Каждый из нас представляет собой такую книгу в работе. Все мы рождаемся, не имея никакого жизненного опыта, и познаем мир в процессе взросления. Со временем, испытав на себе множество болезненных ударов судьбы, мы вырабатываем в себе характер. Каждый такой урок усваивается в ходе контактов с другими людьми.

Существуют определенные аспекты личности, остающиеся практически неизменными до тех пор, пока мы не вступим в глубокие, значимые, близкие и эмоционально окрашенные отношения с людьми, которых мы любим и которые любят нас. Лишь в этом случае начинают развиваться глубинные черты личности, свидетельствующие о наступлении истинной зрелости.

### **Становление характера**

На стене первого клуба, в котором я начал заниматься карате, было написано: «Главный смысл карате состоит не в достижении победы, а в совершенствовании характера».

Я считаю, что то же самое можно сказать и о смысле жизни. Вряд ли можно полностью раскрыть свой потенциал, не получая уроков в ходе взаимоотношений с людьми, которые имеют для вас большое значение и которым вы тоже небезразличны.

### **Семь основных принципов**

Отношения с людьми могут складываться весьма сложно, но их формирование и поддержание строится всего на семи базовых принципах. Позвольте ознакомить вас с ними.

**Принцип № 1 : *доверие***. Все отношения в конечном счете основываются на доверии. Чтобы вызвать доверие к себе, необходимо всегда держать свое слово. Надо, чтобы люди

убедились, что на вас можно положиться в любой ситуации. Вы должны стать человеком, в котором никто никогда не усомнится. Никогда не говорите и не делайте ничего такого, что могло бы подорвать или поколебать доверие к вам.

**Принцип № 2 : уважение.** Не упускайте ни одного случая, чтобы продемонстрировать свое уважение к любому человеку и подчеркнуть его уникальность и значимость. Демонстрируя такое отношение к людям, вы закладываете прочную основу хороших взаимоотношений с ними.

**Принцип № 3 : коммуникация.** В общении с людьми критическим фактором является время. Ценность взаимоотношений определяется тем, *сколько времени вы посвящаете общению* с тем или иным человеком. Если вы не жалеете времени, чтобы обсудить с ним все важные вопросы, то тем самым открываете широкие возможности для построения хороших взаимоотношений. Спокойно выслушивая собеседника и уделяя ему все внимание, вы демонстрируете уважительное отношение к нему и укрепляете обстановку взаимного доверия.

**Принцип № 4 : вежливость.** Если вы не ленитесь регулярно употреблять в своей речи слова «пожалуйста» и «спасибо», люди начинают относиться лучше и к вам самим, и к тому, что вы делаете. Вежливое обращение к человеку повышает его самооценку. К сожалению, чаще всего мы скупимся на вежливые слова именно по отношению к людям, которые нам особенно дороги. Эммет Фокс писал: «Если уж вы хотите быть грубым, то грубите незнакомцам, а хорошие манеры приберегите для семьи».

**Принцип № 5 : доброта.** Самый лучший подарок, который вы можете сделать другому человеку, – это продемонстрировать доброе и заботливое отношение к нему. Воздержитесь от критики, обвинений и жалоб в его адрес.

Вы должны воспитывать людей и укреплять их веру в себя, а не стараться подавить и уничтожить их. Подмечайте все их хорошие поступки. Постоянно ищите возможность показать, как вы их цените, уважаете и любите.

Три самых эффективных слова в любых взаимоотношениях звучат так: «Вы мне нравитесь». Как можно чаще повторяйте их в самых разных вариациях в разговоре с людьми, которые играют важную роль в вашей жизни.

**Принцип № 6 : похвала и признательность** за все, что окружающие делают для вас (пусть даже это будет какая-то мелочь). Если вы благодарите человека, ему хочется сделать для вас еще больше. Если вы хвалите кого-то за достигнутые успехи, у него повышается самооценка и уважение к себе. Он чувствует себя ценной и значимой личностью. И здесь появляется эффект бумеранга, который заключается в том, что и ваша самооценка тоже повышается, как будто похвалили вас самого.

**Принцип № 7 : готовность прийти на помощь**, особенно близким людям. Супруга и дети всегда оценят вашу постоянную готовность подставить плечо. Желание помочь окружающим является важным элементом прочных отношений.

Пожалуй, самое важное в жизни – это построение продолжительных, счастливых, здоровых и полноценных отношений с людьми, которых вы любите и которые любят вас. Если все остальные задачи будут занимать второстепенное положение по отношению к этой, вы станете радоваться жизни, не прилагая особых усилий.

## **Приступайте к делу**

1. Чтобы ладить с окружающими, при встрече улыбайтесь всем людям – и начальнику, и коллегам.

2. При каждом удобном случае выражайте признательность и благодарность людям за все хорошее, что они делают для вас.

3. Делайте людям комплименты по поводу их одежды, автомобилей, украшений, личностных и профессиональных результатов.

4. Не скупитесь на одобрение и похвалу за большие и малые достижения, удовлетворяя

тем самым одну из самых глубинных потребностей человека – потребность в признании.

5. Не вступайте в конфронтацию с собеседником, даже если вы с ним не во всем согласны. Найдите что-то положительное в его высказывании и признайте справедливость этого аспекта.

6. Воздержитесь от критики и обвинений людей как при личном общении, так и за их спиной.

7. Постоянно ищите возможность повысить самооценку человека и его чувство уважения к себе. В этом случае он будет хорошо относиться не только к себе, но и к вам.

## **Глава 10**

### **Эффективное решение проблем**

*Мысль – это первоисточник всех богатств, успехов, достижений, великих открытий и изобретений.*

**КЛОД БРИСТОЛЬ**

**Ч** тобы зарабатывать столько, сколько вы стоите, необходимо постоянно повышать свою ценность в глазах окружающих. Одно из самых важных качеств лидеров и эффективных работников – способность решать проблемы и принимать правильные решения, ведущие к улучшению результатов работы.

Жизнь представляет собой непрерывную цепь проблем, которые необходимо решать, и трудностей, которые надо преодолевать. Способность решать вопросы на своем уровне компетенции – одно из главных условий повышения зарплаты и быстрого продвижения по службе. Успех равнозначен умению решать проблемы.

Задача лидера тоже состоит в основном в решении проблем. Главной наградой за их решение является то, что впредь вам будут поручать еще более сложные задачи.

К счастью, умение эффективно решать проблемы и принимать решения можно освоить. Эта способность развивается в ходе практики, открывая доступ к невероятным ресурсам вашего разума.

### **Сосредоточьтесь на решении**

Ваша жизнь и работа – это непрерывная цепь проблем, где одна вытекает из другой. Если бы в ходе работы не возникало никаких трудностей, ваши функции можно было бы автоматизировать и передать машине. Чем больше мелких проблем переводится в режим автоматического решения, тем ценнее вы становитесь как работник, способный справляться с задачами большой сложности.

Постоянный поток проблем может время от времени прерываться только *кризисом*, который в нормальных условиях случается каждые 2–3 месяца. Способность эффективно справляться с неизбежными кризисами является одним из ключевых критериев вашего характера и компетентности.

### **Сконцентрируйтесь на будущем**

Люди, ориентированные на решения, – это самые ценные работники в любой организации. Вы можете мгновенно переключиться с негативного сознания на позитивное, если задумаетесь не о проблеме как таковой, а о ее решении. Вместо того чтобы задавать вопросы, кто что сделал и на кого следует возложить вину, следует спросить: «Что нам надо предпринять?»

Чем сильнее вы сосредоточитесь на поиске выхода из ситуации, тем больше решений будет рождаться у вас в голове. Чем лучше вы научитесь справляться с проблемами, тем

более сложные решения будут поручать вам впредь и тем выше будут ваши зарплата, авторитет и статус. Фактически вся ваша жизнь и карьера зависят от способности решать проблемы на своем уровне компетенции. Если вы с ними успешно справляетесь, вас автоматически поднимают на более высокий уровень точно так же, как в школе переводили в следующий класс, если вы успешно справлялись с программой предыдущего.

## **Системный подход к решению проблем**

Я предлагаю вам метод, состоящий из семи шагов, который вы можете использовать при встрече с любой проблемой.

**Первый шаг.** Четко идентифицируйте проблему. В чем конкретно она выражается? Проанализируйте факты. Под фактами понимаются достоверные данные и реальные события, а не их кажущиеся или лежащие на поверхности оценки. Остается только удивляться, сколько времени и энергии люди впустую тратят в попытках решить проблему, не разобравшись толком, в чем она состоит.

**Второй шаг.** Поймите, в чем причина проблемы. Как и почему она возникла? Иногда уже в ходе ответа на этот вопрос решение приходит само собой.

**Третий шаг.** Постарайтесь найти все возможные решения. Чем больше вариантов у вас появится, тем выше вероятность того, что среди них окажется идеальное решение.

**Четвертый шаг.** Примите решение. Любое решение, как правило, лучше, чем его отсутствие.

**Пятый шаг.** Распределите обязанности для реализации принятого решения. Кто, что и когда конкретно будет делать? По каким параметрам будет оцениваться выполнение?

**Шестой шаг.** Определите сроки и критерий, по которому будет определяться, насколько правильным было решение. Решение без сроков и критерия оценки не может считаться решением.

**Седьмой шаг.** Начните действовать и ликвидируйте проблему.

И в жизни, и в работе всегда ориентируйтесь на решение. Станьте человеком, к которому окружающие будут обращаться с проблемами, так как у вас всегда найдется хорошая идея для их решения. Чем чаще вы будете ориентироваться на решение, тем легче вам будет его находить и тем более правильным оно в результате окажется. В любой организации люди, успешно справляющиеся с трудностями, всегда получают более высокую зарплату и быстрее делают карьеру.

## **Самый мощный компьютер**

Представьте, что кто-то дал вам простой, но необычайно мощный компьютер, способный находить ответы на любые вопросы и решать любые проблемы. Вам остается только вложить в него правильно составленную программу, и он тут же даст вам безошибочный ответ.

На самом деле такой компьютер у вас уже есть. Это ваш мозг. Вся разница между успешными людьми и теми, кто постоянно недоволен своими результатами, заключается в том, насколько эффективно они используют этот необычайный компьютер. Как ни удивительно, но вы можете с легкостью научиться его использовать. Освоив этот навык, вы сразу же начнете извлекать из него пользу, так как ваши решения станут более эффективными, а результаты работы улучшатся.

Чтобы понять, как работает этот замечательный компьютер, давайте подробнее рассмотрим ваш мозг. Он разделен на два полушария: правое и левое. Научные исследования доказывают, что каждая из частей мозга отвечает за специфические функции.

## **Два мозга в одном**

Левое полушарие отвечает за линейные, последовательные, упорядоченные математические функции. Для него характерна практичная аналитическая работа, отмеченная определенной долей скепсиса. Эта часть мозга имеет дело с конкретными вещами, которые можно классифицировать. Она оперирует словами, числами и научными категориями. Это *инженерная* половина мозга, которая занята последовательной обработкой фактов.

Правое полушарие работает совсем по-другому. Для него характерно целостное и спонтанное восприятие действительности. Если левое полушарие сосредоточено на конкретных деталях, то правое видит полную картину, то есть рассматривает идеи и ситуации в целом. Кроме того, в нем сосредоточены творческие, музыкальные и изобразительные способности. Оно отвечает за танцы, пение, смех, интуитивное мышление, чувства и принятие решений.

## **Полностью раскройте свой потенциал**

Если вы добьетесь того, чтобы оба полушария мозга функционировали в гармонии друг с другом, уровень вашей работы существенно возрастет. Используя поразительные качества правого полушария, люди открывают в себе изумительные способности к принятию сложных и важных решений.

*Интуитивное* решение всегда превосходит по качеству решения, основанные на анализе фактов и деталей. Оно синтезирует все накопленные ранее знания по рассматриваемому предмету и дает моментальный ответ, к которому далеко не всегда можно прийти, поочередно рассматривая различные факты. Именно поэтому сотрудники, руководствующиеся интуицией в принятии решений, занимают высшие позиции практически в любой организации.

Интуицию часто называют внутренним голосом. Он является вашим незаменимым советчиком, который почти всегда правильно подсказывает, что надо говорить и делать. Чем больше вы доверяете интуиции, тем лучше и безошибочнее она действует. Способность использовать интуицию в принятии решений является предпосылкой успеха практически во всех делах.

## **Четыре ментальных качества**

Чтобы пробудить интуицию и регулярно пользоваться ею, необходимо развить в себе четыре ментальных качества. Первое – это способность полностью, по-детски *доверять* своей интуиции и быть готовым следовать ей. Ваша интуиция работает без всяких усилий. Особенно хорошо ей это удается, когда вы *не пытаетесь* сознательно вмешиваться в ход событий и просто отпускаете свои мысли на волю, соглашаясь с любым решением, которое придет вам в голову.

Второе ментальное качество, способствующее более эффективному использованию интуиции, – *позитивный настрой*. Это значит, что вы должны постоянно оставаться спокойным, расслабленным и жизнерадостным. Такое состояние является лучшим и конструктивным ответом на стресс и трудности. Легко воспринимая происходящие события, вы создаете ментальный климат, в котором ваш мозг функционирует лучше всего, и включаете интуицию.

## **Настройтесь на лучшее**

Третье ментальное качество, необходимое для усиления интуиции, – это *уверенность в благополучном исходе*. Чем позитивнее и увереннее вы настроены, тем быстрее работает интуиция, подсказывая нужные решения. Заведите себе привычку с уверенностью смотреть в завтрашний день.

Ищите что-то ценное и хорошее в любых превратностях судьбы. Умейте находить преимущества в неудачах и препятствиях. Если вы примете сознательное решение в любой ситуации концентрироваться на светлых сторонах, не заикливаясь на отрицательных аспектах, ваш мозг будет искать оптимальные пути к цели.

Четвертым ментальным качеством, играющим важную роль в использовании интуиции, является *умение прислушиваться* к своему внутреннему голосу. Женщины, как правило, обладают этим качеством в большей степени, чем мужчины. Возможно, именно поэтому их интуиция превосходит мужскую. Им нужно только прислушаться к себе. Большинство ошибок в жизни совершается из-за того, что люди игнорируют свою интуицию или отказываются следовать ей, так как считают это нелогичным. Такой подход практически всегда приводит к неудачам.

### **Три области применения интуиции**

Существует три области, в которых следует постоянно использовать интуицию, чтобы принимать оптимальные решения и избегать дорогостоящих ошибок.

1. Личные отношения. Независимо от того, о каких взаимоотношениях идет речь – семейных или дружеских, – интуиция всегда подскажет, что надо сказать и сделать. Все, что вам требуется, – это прислушаться к ней и сделать то, что кажется наиболее уместным и естественным. Исходя из собственного опыта, могу сказать, что основная причина проблем во взаимоотношениях состоит в том, что одна или обе стороны игнорируют свою интуицию и не прислушиваются к внутреннему голосу. Порой люди завязывают или разрывают отношения, чувствуя в глубине души, что поступают неправильно. Если вы действуете вопреки интуиции, то практически всегда возникают трудноразрешимые проблемы, которых можно было бы избежать, если бы вы доверяли своему чутью.

2. Деловые отношения. Когда вы в любой деловой ситуации спокойно прислушиваетесь к своему внутреннему голосу и руководствуетесь его советами, у вас всегда возникает ощущение, что вы поступаете правильно. Если вы работаете в сфере продаж, то каждый раз, встречаясь с клиентом, можете смело полагаться на свою интуицию, которая подскажет, что делать и говорить. Она всегда приведет вас к нужному результату. Многие продавцы рассказывали мне о том внезапном импульсе, который подталкивает их завести разговор с клиентом на какую-то определенную тему. Впоследствии всегда оказывалось, что эти слова говорились к месту и вовремя. Все выдающиеся продавцы доверяют своей интуиции и прислушиваются к ней во время работы.

3. Необходимость сделать выбор. В ходе общения и переговоров, покупки и продажи, устройства на работу и увольнения перед вами встает проблема выбора, зачастую влекущая за собой серьезные долгосрочные последствия. Принятые решения могут существенно повлиять на вашу дальнейшую жизнь. Инвестирование, трата или взятие денег в займы также могут иметь долговременные последствия. Любое решение, результаты которого будут сказываться на вашей жизни продолжительное время, должно приниматься с использованием интуиции.

### **Развивайте интуицию**

К счастью, существуют способы, с помощью которых вы можете развить свою интуицию. Начните с проблемы или ситуации, которой вы заняты в настоящее время, и «запрограммируйте» ее в свой ментальный компьютер, соблюдая следующую последовательность шагов.

Во-первых, четко определите суть проблемы и изложите ее на бумаге. Ваш мозг не сможет дать правильного ответа на расплывчатый и нечеткий вопрос. Что представляет собой данная задача? Почему вы считаете ее проблемой? А вдруг это скрытая благоприятная возможность? Связана ли эта проблема с другими? Носит ли она единичный характер? Как

бы то ни было, не спеша обдумайте ситуацию и изложите свои соображения в письменном виде. Это начало интуитивного процесса.

Затем задайте себе вопрос: «Что еще кроется в этой ситуации?» Возможно, она является симптомом более глубокой проблемы? Многие пытаются каким-то образом справляться с неурядицами на работе или налаживать отношения, сами не понимая, что реальная проблема заключается в том, что они просто выбрали себе неправильную работу или не того человека.

Говорят, что для того, чтобы избавиться от трудностей, существует определенная цена, и человек всегда хорошо знает, какова она. Интуиция подскажет вам правильный путь, хотя он не всегда может оказаться легким и удобным. В любом случае вы должны держать разум открытым для ее советов.

## **Соберите информацию**

Четко определив, в чем заключается проблема, приступайте к ее *исследованию*. Соберите всю возможную информацию по этой теме. Возможно, перед кем-то подобный вопрос уже возникал. Как он поступил? Не пытайтесь заново изобрести колесо. Иногда небольшое исследование способно быстро дать вам готовый и точный ответ. Загляните в Google или Wikipedia.

В течение нескольких месяцев двое ученых из исследовательской лаборатории IBM в Цюрихе усердно работали над проблемой сверхпроводимости. Ученые точно знали, что хотят найти, но работа не давала результатов, поэтому они решили сделать паузу и вернуться к этой задаче позже.

Во время паузы один из ученых зашел в библиотеку компании и из простого любопытства решил полистать французский журнал, где рассказывалось о только что открытом новом способе изготовления керамики. Оказалось, что это как раз то, что они искали. Он немедленно отнес журнал в лабораторию и, используя описанный в статье принцип, открыл вместе с партнером секрет сверхпроводимости. Это был настолько революционный научный прорыв, что уже в следующем году оба ученых были удостоены Нобелевской премии по физике.

## **Обратитесь за советом**

Осознав суть проблемы и со всей тщательностью изучив ее, поговорите с людьми, которые могут располагать полезной информацией. Вы сами поразитесь тому, сколько нового можно узнать, просто *задавая вопросы* людям, которые уже сталкивались ранее с чем-то подобным. Расспросив достаточное количество людей, вы соберете больше информации, чем имеется у каждого из опрошенных по отдельности.

Один мой знакомый, консультант по вопросам менеджмента, был приглашен в крупную компанию, чтобы оценить целесообразность вложения крупной суммы в недвижимость. Руководители фирмы попросили его провести соответствующие исследования в рамках всей страны и порекомендовать направление поисков.

Первым делом мой знакомый зашел в интернет и скопировал несколько статей, написанных по данной теме в течение пары последних месяцев. Прочитав статьи, он обзвонил несколько упомянутых в них специалистов и фирм, сообщил, что собирается инвестировать крупную сумму, и попросил совета.

## **Охватите широкий круг людей**

За несколько дней ему удалось поговорить примерно с тридцатью людьми, жившими в разных уголках страны и специализировавшимися в данной области. Большинство из них с готовностью выслали ему необходимую информацию по электронной или курьерской почте,

так как считали его перспективным инвестором.

По окончании опроса мой знакомый оказался одним из самых информированных людей в США по интересовавшей его тематике. Подытожив результаты своих поисков, он составил детальный отчет и отправил его клиенту вместе со счетом на 50 тысяч долларов за консультативные услуги. Клиент прочитал отчет и с готовностью уплатил эту сумму, а мой приятель занялся новым проектом.

## Мыслительные способности

Одним из самых ценных ресурсов является *способность мыслить* и использовать свои мысли для достижения результатов. Чем чаще вы находите применение своим умственным способностям, тем больших успехов и богатства сможете добиться и тем быстрее в вашей жизни произойдут позитивные изменения.

Предположим, вы четко уяснили суть проблемы, собрали всю информацию по ней, обратились ко множеству людей за советом и изложили все детали в письменном виде.

Теперь прочитайте написанное несколько раз, чтобы *сознание впитало всю информацию*. В этом случае правое полушарие мозга получает достаточно материала для обобщения всех фактов и формирования интуитивного ответа на поставленные вопросы. Сам факт отображения всех деталей проблемы в письменном виде стимулирует вспышки интуиции, возникновение неожиданных и крайне эффективных идей и решений.

## Практикуйте мозговой штурм при решении всех проблем

Если никаких идей пока не появилось, то в качестве следующего шага сознательно заставьте себя *написать двадцать различных способов*, которые, на ваш взгляд, могут привести к решению проблемы. Возьмите лист бумаги и напишите сверху: «Как я могу решить эту проблему?»

А затем быстро напишите двадцать самых разнообразных ответов. Их может быть и больше, но двадцать – это минимум для данного упражнения. Зачастую двадцатый ответ ведет к искомому прорыву. Заставляя себя думать в заданном направлении, вы активизируете интуицию, которая нередко подсказывает наилучший ответ.

На протяжении всей своей карьеры, сталкиваясь с серьезными трудностями или ставя перед собой крупные цели, вы должны записывать их на листе бумаги в виде вопроса и заставлять себя находить на него как минимум двадцать ответов. Одно только это упражнение способно изменить вашу жизнь. Оно электризует разум, активизирует творческие силы и заставляет мозг работать весь день на более высоком уровне. Оно делает вас умнее и повышает IQ. Регулярно используя мозговой штурм, вы начнете думать интенсивнее и быстрее. Попробуйте хотя бы раз. Результаты вас наверняка впечатлят.

## Забудьте об этом

Если вы выполнили все предшествующие рекомендации, но все еще не пришли к удовлетворительному решению, переходите к следующему шагу, который состоит в том, чтобы загрузить всю имеющуюся информацию в подсознание, а затем забыть о ней на некоторое время. Переключите свои мысли на что-нибудь совершенно постороннее. На протяжении всей этой паузы, пока вы заняты другими делами, мозг подсознательно продолжает решать проблему.

Зайдя в тупик в поиске решения, многие люди предпочитают задать вопрос подсознанию и предоставить ему всю дальнейшую работу в ожидании ответа. Лучшее всего делать это перед отходом ко сну. Порой человек просыпается утром – и ему тут же приходит на ум готовый ответ. Иногда решение неожиданно всплывает в голове, когда вы заняты каким-то другим делом.

## Относитесь к интуиции с доверием

Как распознать, что ответ подсказан именно интуицией? Каким образом можно понять, что это не какое-то случайное и произвольное решение, которое в будущем приведет к еще большим проблемам? Есть четыре признака, сопровождающих каждое решение, основанное на интуиции.

Во-первых, необходимо знать, что если ответ продиктован интуицией, то он будет полным и подробным, охватывающим все аспекты проблемы от начала до конца. В нем будут содержаться все детали интересующего вас вопроса.

Во-вторых, интуитивное решение зачастую оказывается таким простым, что остается только удивляться, почему вы не додумались до него раньше. Его очевидность и совершенство просто поразительны. У вас возникает ощущение, что ответ все время находился у вас прямо под носом.

В-третьих, действия, необходимые для реализации интуитивного решения, вполне доступны и посильны. К его претворению в жизнь можно приступать немедленно, не сходя с места и располагая лишь тем, что имеется у вас под рукой.

В-четвертых, полученный ответ сопровождается всплеском радости и энергии. Вас охватывает энтузиазм. Вам не терпится претворить найденное решение в жизнь.

Интуитивное решение проблем и принятие решений – ваш ключ к будущему. Пожалуй, это самое ценное качество мозга. Регулярное использование интуитивных способностей позволяет усилить и отточить их до такой степени, что у вас складывается впечатление, будто вы в состоянии решить абсолютно любую проблему. Да так оно, видимо, и есть.

## Приступайте к делу

1. Выделите какую-то серьезную проблему, которая мешает вам двигаться к главной цели. Изложите ее в письменном виде.

2. Определите главную причину проблемы. Подумайте, какие еще обстоятельства могли к ней привести.

3. Найдите возможное решение. Постарайтесь не ограничиваться одним вариантом.

4. Если ответ не приходит, воспользуйтесь методом мозгового штурма и напишите двадцать возможных путей решения.

5. Соберите всю возможную информацию. Поговорите с людьми, займитесь поисками в интернете, прочитайте все, что только можно, по данной теме.

6. Если вы все еще не нашли подходящего ответа, доверьтесь интуиции. Загрузите проблему в подсознание и займитесь чем-то другим.

7. Как только найдете решение, немедленно начинайте действовать.

## Глава 11

### Зарабатывайте больше и быстрее стройте карьеру

*Мы никогда не совершим ничего великого, если не будем готовы к мелким делам, из которых и складывается величие.*

**ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ**

**И**з этой главы вы узнаете, как получать больше денег за свою работу и строить карьеру, шаг за шагом поднимаясь на все более высокий уровень власти и ответственности.

Предлагаемые методы и приемы используются самыми высокооплачиваемыми и успешными людьми. Когда вы сами начнете их применять, ваше продвижение по карьерной лестнице заметно ускорится. За следующие пару лет вы добьетесь большего прогресса, чем

обычный человек за 10–20 лет.

## **Умение справляться со стрессом**

Как понять, что вы оказались в ситуации, где требуется использовать метод нулевого отсчета? Очень просто. Для нее характерен стресс. Как только у вас возникают хронический стресс, ощущение душевного дискомфорта, раздражение, неудовлетворенность, практически всегда можно утверждать, что вы находитесь в ситуации, в которую никогда не захотели бы попадать, если бы была возможность начать все сначала.

Используйте метод нулевого отсчета применительно к своей нынешней работе. Если бы вы знали заранее, что вас ждет, то стали бы вновь устраиваться на эту работу? Хотели бы вы работать на этого босса, на эту компанию и отрасль? Согласились бы вы на нынешнюю должность и зарплату?

Если ответ отрицательный, задайте себе следующий вопрос: «Как и насколько быстро я должен изменить эту ситуацию?»

Вы можете применять метод нулевого отсчета к любой области своей жизни, особенно к отношениям с людьми.

Нулевой отсчет очень важен, поскольку, не разобравшись со своим недовольством нынешним положением вещей, вы не сможете двигаться дальше, чтобы создать для себя счастливую и обеспеченную жизнь в будущем. Если вам не хватает смелости взглянуть в глаза неприятным реалиям текущей ситуации, путь по карьерной лестнице для вас закрыт.

## **Типичная история**

После окончания средней школы мой брат в течение нескольких лет пробавлялся случайными заработками. Затем он взглянул на свою жизнь с позиции нулевого отсчета и пришел к выводу, что пора что-то менять. Поразмыслив некоторое время над тем, чем ему действительно хотелось бы заниматься, мой брат решил, что хочет стать ландшафтным архитектором. Следующие три с половиной года у него не было ни свободных вечеров, ни отпусков, так как он изучал эту дисциплину в техническом училище, а по выходным дням и летом помогал в работе архитекторам. В конце концов брат получил диплом.

Позанимавшись два года проектированием и оформлением садов и приусадебных участков, он в возрасте двадцати семи лет вновь прибег к методу нулевого отсчета и пришел к выводу, что профессия ландшафтного архитектора не для него. Теперь ему захотелось быть юристом. Мой брат был уверен, что это идеальная для него карьера. Ему понадобилось еще три года упорного труда, чтобы закончить вечернее отделение университета и получить диплом юриста. Сегодня у него процветающая юридическая фирма. Он занимается делом, которое ему по-настоящему нравится, доволен жизнью и зарабатывает столько, сколько стоит на самом деле.

Я рассказываю это для того, чтобы вы поняли: возможно, вам потребуется приложить немало усилий и сделать несколько неудачных попыток, чтобы найти идеальную для себя профессию. Но для начала вы должны сесть и подумать, чего хотите на самом деле, и только потом начинать действовать.

## **Сделайте правильный выбор**

Некоторые отрасли, в частности высокотехнологичные, развиваются и растут, давая работу тысячам людей. Они предоставляют невероятно благоприятные возможности людям, которые хотят двигаться вперед быстрее остальных.

В то же время многие другие отрасли пребывают в застое или даже переживают упадок. Они по-прежнему нанимают людей на работу, чтобы восполнить естественную убыль кадров, но вследствие изменений в экономике и предпочтений потребителей, а также

в результате автоматизации, конкуренции и появления новых технологий вряд ли можно ожидать от них какого-то роста в ближайшие годы. Если вы хотите зарабатывать столько, сколько стоите, необходимо отличать перспективные отрасли от застойных.

## **Найдите развивающуюся отрасль**

За пару лет в активно развивающейся отрасли вы можете добиться большего прогресса в плане зарплаты и карьеры, чем за 5–10 лет в застойной.

Выбрав для себя развивающуюся отрасль, выполните необходимую домашнюю работу. Проведите собственное расследование, чтобы выяснить, какие компании в данной отрасли растут быстрее других. Помните, что 20 процентов компаний в отрасли дают 80 процентов прибыли. Ими руководят более способные люди, они производят лучшие продукты и оказывают лучшие услуги, располагают более современными технологиями и имеют блестящее будущее. Вы должны нацеливаться именно на них.

Рассматривайте себя как ценный ресурс, а рынок труда – как то место, куда можно *инвестировать себя* для получения максимальной отдачи от умственного, эмоционального и физического капитала. Решая вопрос о том, на какую компанию и в какой отрасли вы хотели бы работать, надо быть крайним эгоистом.

## **Будьте готовы что-то в себе поменять**

Недавно на мой семинар пришла одна женщина и спросила, что необходимо предпринять, чтобы на нынешней должности ей повысили зарплату. Я спросил, чем она занимается. Она рассказала, что работает в промышленной компании, которая испытывает острую конкуренцию со стороны японских производителей, выпускающих такую же продукцию, но более высокого качества и по более низким ценам. Ее компания не растет уже на протяжении десяти лет. Я сказал ей, что не вижу для нее большого будущего в данной отрасли, так как эта сфера переживает упадок. Если она серьезно настроена сделать карьеру, ей следовало бы поступить на работу в активно развивающуюся компанию в более динамичной отрасли.

Женщина воспользовалась моим советом. Годом позже она написала мне, что устроилась в высокотехнологичную компанию и ее зарплата всего за один год повысилась на 40 процентов, чего на старой работе пришлось бы дожидаться несколько лет. Но и это еще не все. Эту женщину уже дважды повысили в должности, и ее карьера имеет блестящие перспективы.

## **Проведите исследование**

Ученые из Гарвардского университета пришли к выводу, что самым ценным капиталом любой компании является ее репутация в глазах клиентов. Если вы хотите работать в какой-то определенной отрасли, поинтересуйтесь, какие организации имеют наилучшую репутацию в плане качества, сервиса, инноваций и лидерства. Именно туда вам и стоит устраиваться.

Даже в рамках вашей нынешней компании есть подразделения, которые растут и развиваются. Ваша цель – инвестировать себя в подразделение, обещающее вам хорошее будущее.

Нефтяной магнат и миллиардер Дж. Пол Гетти в своей книге «Как стать богатым» рекомендует найти компанию, в которой вам хотелось бы работать, а затем устроиться туда на любую должность, которую вам предложат. Главное – вставить ногу в дверь, а потом у вас появится шанс показать себя и добиться той должности, к которой вы стремились.

## **Выбор начальника**

Правильный выбор руководителя – одно из главных решений, которые вам предстоит сделать. Скорость, с которой вы делаете карьеру, и размер заработка зависят от этого фактора, пожалуй, больше, чем от многих других.

Соглашаясь на предлагаемую работу, вы должны представлять себе, что вступаете в брак, а будущий начальник – это ваша невеста. Он будет оказывать колоссальное влияние на то, какую зарплату вы станете получать, какое удовольствие испытывать от работы и как быстро получать повышение, а также на все прочие аспекты вашей трудовой деятельности.

Занимаясь поисками работы, вы должны обстоятельно побеседовать с потенциальным начальником, чтобы убедиться в том, что вам будет приятно с ним работать, что его можно уважать, что он будет относиться к вам доброжелательно и помогать вам, что на него можно положиться.

Если есть возможность, поговорите с его подчиненными и узнайте о нем все, что только можно. Поищите среди своих друзей тех, кто знает его лично и может честно поделиться достоверной информацией.

### **Главное качество – порядочность**

Одним из самых важных качеств хорошего руководителя является *порядочность*. Если он что-то обещает, то всегда держит свое слово. Если что-то планирует, то делает именно то, что намечено. Если называет какие-то сроки, то строго их соблюдает.

Хороший начальник, давая вам задание, выражается предельно четко и ясно. Он *проявляет заботу* о своих подчиненных. Сотрудники интересуют его как люди. Он расспрашивает их о личной жизни, семье, супругах и детях. Он хочет знать, что их тревожит, о чем они думают и что чувствуют во время работы.

Это не значит, что руководитель должен быть вашим исповедником или нянькой. Просто он видит в вас цельную личность, у которой, кроме работы, есть еще и частная жизнь.

Хороший начальник – это человек, которому вы всегда можете прямо, открыто и честно сказать, что вас беспокоит. При встрече с ним вы чувствуете себя комфортно и не испытываете нервозности или неуверенности. Пожалуй, самым лучшим признаком того, что вы трудитесь под руководством хорошего начальника, являются улыбки и смех во время работы. Профессиональная деятельность доставляет вам удовольствие, вы чувствуете свою ценность и значимость как сотрудник и как личность.

Это еще одна сфера жизни, в которой можно использовать метод нулевого отсчета. Если бы была возможность начать все сначала, то согласились бы вы вновь на эту работу под руководством того же начальника? Если ответ отрицательный, следует серьезно задуматься о смене работы и поиске начальника, который вам нравится и которого вы могли бы уважать.

### **Будьте готовы к смене места работы**

У одного моего друга был вечно недовольный босс. Компания сама по себе была хорошей: моему приятелю нравились производимые товары и услуги, нравились коллеги. Однако начальник постоянно портил ему настроение. И тогда он решил поискать себе в компании другое место работы, а заодно и нового руководителя. Ему удалось перевестись в другой отдел, и это решение полностью изменило его карьеру.

Работая с новым начальником, мой друг полностью раскрылся. В результате ему стали платить больше, и за два года он сам вырос до руководящей должности, чего никогда не смог бы достичь на прежнем месте.

### **Выработайте в себе позитивное мироощущение**

Каким бы умным и опытным вы ни были, 85 процентов всех ваших успехов на работе зависят от личностных качеств. Ваша зарплата и карьера во многом определяются тем, нравитесь ли вы окружающим и готовы ли они вам помогать.

Профессор Гарвардского университета Дэниел Гоулман посвятил несколько своих книг теме эмоционального интеллекта. Он утверждает, что для достижения успеха в работе эмоциональный интеллект более важен, чем IQ.

Оптимистичные и приветливые люди всегда пользуются большей популярностью у коллег, чем критиканы, пессимисты и негативисты. Одним из главных факторов успешной карьеры является ваше умение работать в команде. На любой стадии карьеры от вашего отношения к окружающим во многом зависит то, будут ли они воспринимать вас как хорошего командного игрока.

## **Умение ладить с коллегами**

Самые лучшие командные игроки всегда настроены позитивно и дружелюбно по отношению к коллегам и готовы прийти им на помощь. Они умеют сопереживать и чувствовать настроение окружающих. Коллегам приятно общаться с такими людьми и оказывать им поддержку.

Исследования показывают, что позитивно настроенные люди имеют больше шансов на высокую должность и, соответственно, зарплату. Начальство чаще обращает на них внимание, они пользуются поддержкой коллектива. Все окружающие как бы подталкивают их вверх по карьерной лестнице.

Одним из важных признаков позитивной личности является умение вести себя в условиях стресса. Когда дела идут хорошо, каждый может позволить себе быть оптимистом, но, лишь столкнувшись с неудачами и неприятностями, может продемонстрировать себе и окружающим, из какого теста сделан на самом деле.

Позитивно настроенный человек видит хорошее в каждом встречном и в любой ситуации. Он старается во всем отыскать что-то положительное или смешное. Обычно такой человек мыслит конструктивно. Могу вас обрадовать: позитивное мироощущение можно усвоить в ходе ежедневной практики, особенно в такие времена, когда это качество нужнее всего.

## **Производите благоприятное впечатление**

Просто удивительно, как часто люди топчутся на месте год за годом только из-за того, что не нашлось никого, кто отвел бы их в сторону и подсказал бы, насколько важно для успеха *внешнее впечатление*.

На протяжении многих лет я изучал значение внешнего вида для бизнеса. Я прочитал десятки книг и статей, обучил тысячи людей и могу с полной уверенностью утверждать, что от вашего внешнего вида во многом зависит то, как быстро вы сделаете карьеру и насколько успешной она будет.

Первое правило заключается в том, чтобы *одеваться* соответствующим образом. Взгляните на руководителей вашей отрасли и компании. Посмотрите в газетах фотографии тех, кто получает назначения на высокие посты и зарабатывает много денег. Берите пример с лидеров, а не с тех, кто следует за ними.

Есть особые цвета и их сочетания, которые больше подходят для бизнеса. Купите себе хорошую книгу, посвященную внешнему виду, и прочитайте ее от корки до корки, а затем используйте полученные знания.

## **Одевайтесь, как люди, имеющие будущее**

Сегодня много говорят о допустимости свободного стиля одежды на работе. Но на

поверку оказывается, что одеваться как попало могут позволить себе только работники, не выходящие на передний план. Они не встречаются лицом к лицу с клиентами. Это не те сотрудники, от которых зависит будущее компании. Даже в Кремниевой долине, где особым шиком считается наплеватьски относиться к своему внешнему виду, молодые руководители высшего звена хранят в кабинетах сшитые на заказ костюмы, которые они надевают, идя на встречу с важным клиентом или инвестором. Они знают, что встречать их будут все-таки по одежке.

Если вам небезразлично свое будущее, не одевайтесь, как те, у кого его нет. Одежда должна говорить о том, что у вас впереди большие цели. А если кто-то из коллег предпочитает ходить на работу в джинсах, тем лучше для вас. Вы будете выгодно выделяться на его фоне в глазах тех, кто может положительно повлиять на вашу карьеру.

Помните, что компании хотят гордиться своими сотрудниками, которые встречаются с клиентами и банкирами. Вы должны выглядеть так, чтобы начальнику не стыдно было представить и порекомендовать вас руководителю другой компании.

## Первое впечатление

Люди оценивают вас в течение *первых четырех секунд* после знакомства. Затем они дают вам еще около тридцати секунд, чтобы вы могли показать себя с лучшей стороны. После этого они принимают окончательное решение относительно вас и откладывают его в подсознании. Изменить этот вывод впоследствии крайне трудно. У вас никогда не будет второго шанса произвести благоприятное первое впечатление.

Девяносто пять процентов первого впечатления создает одежда. Все потому, что она покрывает 95 процентов вашего тела – даже в жаркий день.

Всегда старайтесь выглядеть как победитель, как ценная и значимая личность, как человек с большим будущим, который идет вместе со своей компанией к новым достижениям. Общее правило гласит, что покупать надо вдвое меньше одежды, но тратить на нее вдвое больше. Что бы ни говорили окружающие, но умение одеваться оказывает на людей сильное влияние. Ваша задача состоит в том, чтобы прекрасно выглядеть в любой деловой ситуации.

## Ухаживайте за собой

Не менее важна и *ухоженность*. Один из моих знакомых пришел ко мне за советом после многомесячных безуспешных попыток наладить отношения с одним из клиентов своей компании. Я сказал ему, что его внешний вид не вызывает у собеседников доверия: он носил бороду, которая закрывала большую часть лица. В целом мой знакомый был хорошим и порядочным человеком, но внешний вид этого не подчеркивал.

Он поинтересовался, что ему нужно в себе изменить. Я ответил, что, по данным опросов многих тысяч людей, борода воспринимается как некая маска, свидетельствующая о том, что человек что-то скрывает. «Сбрейте ее», – порекомендовал я.

Такой совет его поразил. Он носил бороду уже в течение многих лет. Тем не менее мужчина последовал моей рекомендации. Полностью сбрав бороду, он в очередной раз отправился к своему клиенту. К его полному изумлению, реакция на этот раз была совершенно иной. После шести месяцев сомнений и колебаний клиент вдруг подписал крупный контракт и в подтверждение этого выдал чек на 30 тысяч долларов. Вот что значит ухоженный внешний вид.

Вы прекрасный человек, и впереди вас ожидает блестящее будущее. Очень важно, чтобы каждый человек, с которым вас сводит судьба, сумел заметить это в течение первых четырех секунд.

**Начинайте работать раньше, усердно трудитесь и уходите с работы**

## ПОЗЖЕ

Выработайте в себе *менталитет трудоголика*. Вряд ли что-то другое так привлекает к себе внимание начальства, как репутация усердного труженика.

Каждому известно, кто в компании выкладывается на работе по максимуму. Таких людей уважают и ценят в любой организации. Им всегда платят больше и чаще предлагают повышение. Причина проста: они работают более продуктивно. За более короткое время такие труженики успевают сделать больше, чем остальные. Они приносят компании больше прибыли и подают хороший пример окружающим. Руководители изо всех сил стараются удержать таких работников.

Здесь действует общее правило: *два лишних часа* работы каждый день – это все, что вам нужно, чтобы стать одним из самых успешных людей. Достаточно лишь приходить за час до начала работы и уходить на час позже после ее окончания. В большинстве случаев это лишь незначительно сказывается на вашем свободном времени, но благотворно отражается на карьере. Можно также с пользой поработать в обеденное время. Совсем необязательно соблюдать общепринятый ритуал, которого придерживаются большинство сотрудников, полностью выключающихся из работы посреди дня на полчаса, а то и на целый час.

## Отдавайте все время работе

Лучшие работники в любой отрасли посвящают труду больше времени, чем окружающие их люди. Рабочий день 10 процентов людей в США, получающих самую высокую зарплату, составляет от 50 до 60 часов в неделю. Кроме того, необходимо учитывать, что в течение этого времени они *действительно работают*, не теряя попусту ни минуты. Приходя на работу еще до ее начала, они тут же берутся за важные дела и не отрываются от них на протяжении всего дня. Лучшие сотрудники не отказываются от общения с коллегами, но не тратят времени на пустые разговоры.

Вы должны поставить перед собой такую же цель. Отдавайте все рабочее время выполнению своих профессиональных обязанностей, а не компьютерным играм, личным телефонным звонкам, чтению газет и обсуждению последнего футбольного матча или телевизионного шоу.

Среднестатистический сотрудник в наши дни уделяет работе менее 50 процентов своего времени. Остальные 50 процентов уходят на разговоры, телефонные звонки, улаживание личных дел, поздние приходы на работу и ранние уходы, продолжительные чаепития и долгие обеденные перерывы. Лишь 5 процентов людей действительно трудятся в течение всего рабочего дня. Все остальные работают значительно ниже своих возможностей.

## Выиграйте конкурс

Представьте себе, что ваша компания решила воспользоваться услугами сторонней фирмы, которая должна оценить сотрудников и определить, кто работает лучше других, а кто хуже. Победителя ожидает повышение зарплаты и назначение на более высокую должность. Но вы находитесь в выигрышном положении, поскольку никто из ваших коллег не знает, что за их работой наблюдают.

Ваша цель – выиграть этот конкурс. Вы должны быть признаны самым трудолюбивым сотрудником компании за текущий год. Это поможет вам получить повышение по службе и больше зарабатывать. Только *вы сами* способны помешать себе одержать победу.

Среднестатистический работник сегодня уделяет работе примерно тридцать два часа в неделю за вычетом всяких кофейных пауз, не относящихся к делу разговоров и бесцельных хождений. За эти тридцать два часа он выполняет средний объем порученной ему работы. Соответственно, он и получает за свои труды среднюю зарплату.

Но вас такой подход устраивать не должен. Если уж вы пришли на работу, трудитесь с

полной отдачей. Не теряйте времени зря и избегайте людей, которые отвлекают вас от дела.

## Вернитесь к работе

Когда кто-то пытается вас отвлечь, вежливо улыбнитесь и скажите: «Извините, я должен вернуться к работе!»

Постоянно повторяйте эти слова: «Вернуться к работе! Вернуться к работе! Вернуться к работе!»

Если кому-то из коллег охота с вами поболтать, напомните, что вам надо трудиться, но вы охотно поговорите с ним после окончания рабочего дня. Больше он не подойдет к вам с пустыми разговорами.

Вся жизнь – это *соревнование*. Вы соперничаете с теми, кто хочет зарабатывать больше и получать более высокие должности. Вы все время участвуете в гонке, в которой вам просто необходимо прийти к финишу первым.

## Пробейтесь в первые ряды

К счастью, существуют испытанные и хорошо зарекомендовавшие себя пути наверх. Один из самых действенных состоит в том, чтобы постоянно *настаивать на более сложных поручениях*. Добровольно вызывайтесь на любую работу. Подходите к своему начальнику минимум раз в неделю и просите его дать вам новое задание.

Впервые я испытал на себе этот метод много лет назад, работая помощником председателя правления крупной корпорации. Каждую неделю, закончив работу, я обращался к нему за новыми, более ответственными поручениями. Поначалу он лишь говорил мне, что подумает над этим. Но однажды, когда я вновь обратился с такой просьбой, он попросил меня выполнить для него одну работу, «если найдется свободное время».

Это был мой шанс! Дело было в пятницу вечером, и он попросил подготовить полный анализ одной инвестиции, которую намеревалась совершить компания. Я сразу же взялся за дело. Я работал весь вечер пятницы, всю субботу и воскресенье. В понедельник утром я пришел пораньше, попросил секретаршу перепечатать отчет, чтобы он выглядел более презентабельно, и стал ждать.

В половине одиннадцатого шеф позвонил мне и спросил, не могу ли я дать ему сводные данные, о которых он просил в пятницу. Дело в том, что ему позвонили из банка раньше назначенного срока и попросили дополнительную информацию, необходимую для принятия окончательного решения.

Я отправился напрямик к нему в кабинет и положил отчет на стол. Он тут же снял телефонную трубку, позвонил в банк и заключил соглашение о крупном кредите. С того момента я стал получать от него все более ответственные задания, и мои дела в компании пошли в гору.

## Назначьте себя на более высокую должность

Большинство людей на работе делают лишь то, что им поручают. Но это не ваш метод. Ваша задача состоит в том, чтобы просить о новых, более ответственных заданиях, а получив их, выполнять *быстро и качественно*. Не забывайте, что вам нужна репутация человека, к которому обращаются со сложными поручениями.

Хотите получить назначение на более высокую должность? Это во многом находится в вашей власти. Фактически вы каждый раз *сами назначаете себя на должность*, обращаясь за новыми заданиями. За счет этого вы постепенно повышаете уровень своей ответственности, и предела здесь не существует.

Если хотите зарабатывать столько, сколько стоите на самом деле, у вас должна быть репутация работника, который *быстро и ответственно* выполняет все поручения. Станьте

человеком, на которого ваш начальник всегда может рассчитывать в случае срочного задания. Какое бы поручение вы ни получили, рассматривайте его как тест, от результатов которого зависит ваша дальнейшая карьера.

### **Хватайтесь за любую возможность**

Эту историю рассказал мне молодой человек, работавший в одной крупной корпорации. Однажды он решил добровольно возглавить кампанию, проводимую благотворительным фондом «United Way». Все остальные менеджеры отказались от этого предложения, так как оно требовало больших затрат времени.

Но молодой человек увидел в этом возможность показать себя с лучшей стороны. Он взялся за дело со всей страстью и сумел добиться того, чтобы каждый сотрудник внес свой вклад в успех кампании. В ходе работы ему удалось пообщаться почти с каждым из высших руководителей своей компании и запомниться им.

По итогам успешно проведенной кампании президент корпорации был удостоен специальной премии. Газеты писали о нем как об одном из лучших руководителей. В течение следующих шести месяцев мой молодой знакомый дважды получал повышение в должности, а годом спустя у него в подчинении оказался его бывший начальник, который в свое время не захотел взять на себя дополнительную ответственность.

### **Спрашивайте то, что хотите узнать**

Это один из главных принципов успеха, позволяющих значительно ускорить карьерный рост: *будущее принадлежит тем, кто умеет спрашивать*. У тех, кто сидит в задних рядах, молча надеясь на лучшее, будущего нет. Надо встать и спросить то, что вас интересует. Если вопрос остался без ответа, спрашивайте еще и еще, пока ваши попытки не увенчаются успехом.

Поинтересуйтесь у своего начальника, что необходимо сделать, чтобы вас повысили в должности. Не имеет никакого смысла работать в поте лица, если вы не знаете наверняка, что надо сделать, чтобы вам повысили зарплату или назначили на более высокий пост. Во всем нужна ясность. Идите к начальнику и спрашивайте до тех пор, пока не получите четкий ответ.

### **Попросите о прибавке к зарплате**

Если хотите, чтобы вам прибавили зарплату, надо об этом попросить. Но просить тоже надо уметь. Вместо того чтобы просто сказать, что вам нужно больше денег, как делают большинство людей, изберите иную стратегию. Составьте список всех задач, которые вы выполняете в настоящее время, и добавьте к нему умения и навыки, которые приобрели за истекший период. Продемонстрируйте финансовую отдачу от своей деятельности для компании и вклад, который вы вносите в общее дело.

Представьте эту информацию своему шефу в письменном виде и добавьте от себя, что хотели бы получать определенную сумму в месяц или в год. Если подойдете к делу с умом, то в большинстве случаев он пойдет вам навстречу. Возможно, вы получите меньше, чем рассчитывали. В этом случае спросите, когда и при каких условиях сможете рассчитывать на желаемую сумму.

Если вашу просьбу отклонили, поинтересуйтесь, что именно вам необходимо сделать, чтобы получить прибавку позже. Задавайте вопросы как можно конкретнее и добивайтесь ясных ответов. Никогда не стесняйтесь просить.

### **Не бойтесь отказов**

Многим людям трудно о чем-то просить. Они боятся услышать в ответ отказ. Их пугает слово «нет». Но давайте взглянем на это с другой стороны. Если вам откажут, вы ничего не потеряете, так как остаетесь в том же положении, что и раньше. Однако во многих случаях вам пойдут навстречу, и тогда ваше будущее будет выглядеть уже совсем по-другому.

Иногда люди боятся просить, поскольку чувствуют, что не заслуживают этого. Им кажется, что они недостаточно хорошо работают, чтобы просить о прибавке к зарплате. Но, когда вы все же решаетесь обратиться с просьбой, происходит удивительная вещь: у вас появляется уверенность, что вы ценный работник и заслуживаете большего. В этом случае вы начинаете думать о том, *почему* вашу просьбу следует удовлетворить, а не о том, что вам откажут.

Если вы недовольны своей нынешней работой, попросите перевести вас на другое место. Если вам не нравится, как с вами обращаются, попросите относиться к вам по-другому. Если вас что-то не устраивает, попросите о том, чтобы изменить какие-то обстоятельства.

Разумеется, просить надо вежливо, приветливым и дружелюбным тоном. Помимо надежды, в вашем голосе должна чувствоваться и уверенность в благополучном исходе. При необходимости можно проявить и настойчивость. Но главное, чтобы вы решились попросить. Будущее принадлежит тем, кто умеет просить. Чем чаще вы просите о том, что вам нужно, тем выше вероятность, что получите это. Попробуйте хотя бы один раз – и убедитесь сами.

## **Заранее планируйте стратегию**

В свое время у меня был секретарь по имени Диана. Ее по какой-то причине уволили из банка, и ей очень нужна была работа. Я нанял ее за 800 долларов в месяц (дело было в 1987 году). Спустя два месяца, убедившись, что она работает хорошо, я повысил ей зарплату до тысячи долларов, что было, в общем-то, не так уж много. Еще через два месяца ее зарплата выросла до 1200 долларов в месяц. С помощью несложных расчетов можно убедиться, что прибавка за такой короткий промежуток времени составила 50 процентов.

Проработав у меня примерно полгода, Диана сообщила, что хочет поговорить со мной относительно своей зарплаты. Мы договорились о встрече, сели в кабинете, закрыли дверь и начали обсуждение. Она сказала, что долго думала над этим вопросом и решила попросить о прибавке.

Я предвидел такой поворот и предложил через месяц добавить еще 200 долларов, чтобы месячный оклад составил 1400 долларов. Она поблагодарила, но сказала, что провела небольшое исследование и пришла к выводу, что специалист с ее знаниями и опытом работы стоит 1800 долларов в месяц. Столько ей и хотелось бы получать.

## **Смелость города берет**

Я недоуменно посмотрел на нее. Она, не мигая, смотрела мне прямо в глаза. И тут мне пришло в голову, что за короткий срок Диана вникла во все дела моего бизнеса. Она дополнительно окончила компьютерные курсы, чтобы лучше справляться с делопроизводством. Она общалась с клиентами и успешно решала их проблемы. Диана немало постаралась, чтобы стать ценным и незаменимым работником во всех областях. Мне стало понятно, что она заслуживает прибавки. Ведь если бы я решил ее кем-то заменить, мне пришлось бы платить новой секретарше столько же, а может, и больше. Я согласился с ее просьбой и добавил 600 долларов в месяц. Она широко улыбнулась, поблагодарила меня и пошла работать, а я сидел, все еще недоверчиво покачивая головой.

Диана не только правильно построила разговор, но и тщательно выбрала время для него. Она попросила ровно столько, сколько хотела получать, и привела солидные и неопровержимые аргументы, подкрепляющие просьбу о пятидесятипроцентной надбавке.

На протяжении всей карьеры вырабатывайте в себе привычку просить при любой возможности о том, в чем вы нуждаетесь. Высказывайте просьбы при поступлении на работу и на любой ступени карьерной лестницы. Просите о наделении вас *бо* льшими полномочиями, о прибавке к зарплате, о повышении в должности. Главное – не забывайте *просить*.

### **Берегите свою репутацию как зеницу ока**

Характер – ваш самый ценный капитал. Это важнейший критерий, по которому окружающие оценивают вас, решая вопрос о прибавке к зарплате и повышении в должности.

Главной чертой характера является *честность*. В любой ситуации говорите правду. Если даете кому-то слово, держите его. Если что-то обещали, выполняйте. Если вы сказали, что что-то сделаете, то сделайте, чего бы это ни стоило.

Как уже было отмечено, еще одной важной чертой характера является *лояльность*. Проявление нелояльности – роковая ошибка, которую в бизнесе допускать нельзя. Лояльный сотрудник никогда не будет жаловаться на начальника, свою компанию, ее продукцию и услуги, критиковать и обвинять их. Даже если вы чем-то недовольны, держите свои мысли при себе. Необходимо всегда поддерживать людей, с которыми вместе работаете, и демонстрировать лояльность к тому, кто подписывает вашу ведомость на зарплату.

Шекспир писал: «Всего превыше: верен будь себе. Тогда, как утро следует за ночью, не будешь вероломным ты ни с кем».

Будьте верны себе и всем, кто вас окружает. Будьте честны с собой и с другими. Ни при каких обстоятельствах не поступайте своей порядочностью.

Это позволит вам всегда находиться в ладу с самим собой. У вас появятся уверенность в себе и высокая самооценка. Вы будете позитивно настроены и энергичны. Но самое главное – будете пользоваться уважением, доверием и лояльностью окружающих. Берегите свою репутацию как зеницу ока.

### **В работе и личной жизни ориентируйтесь на будущее**

Ориентация на будущее означает развитие в себе *видения долгосрочной перспективы*. По итогам своей пятидесятилетней работы в Гарвардском университете доктор Эдвард Банфилд пришел к выводу, что самым успешным людям в нашем обществе присуще умение заглядывать в будущее. Они мыслят на 10–20 лет вперед и принимают сегодняшние решения, основываясь на долгосрочной перспективе. Вы должны поступать так же.

Главным моментом в ориентации на будущее является *идеализация*. Вы должны идеализировать свою будущую карьеру, то есть представлять ее в идеальном виде. Мысленно перенеситесь на 3–5 лет вперед и представьте себе, что ваша жизнь прекрасна и вы занимаетесь именно той работой, о которой всегда мечтали.

Какой вы видите идеальную ситуацию на своей работе? Какие задачи вы решаете? Сколько зарабатываете? С кем работаете? Где расположено место вашей работы?

Создав мысленный образ идеальной работы, задайте себе вопрос, что вы должны предпринять, чтобы получить и впоследствии не потерять ее. Какие навыки вам следует освоить? Каких результатов надо добиться на своей сегодняшней должности? Какие дополнительные таланты и способности вы должны в себе раскрыть?

### **Насколько велик разрыв?**

Могу предложить вам еще одно упражнение: представьте себе разницу между вашим сегодняшним положением и тем, чего вы ожидаете в будущем. Насколько она велика и в чем заключается? Какие изменения необходимо предпринять прямо сейчас, чтобы подготовиться к будущей работе?

Авраам Линкольн говорил: «Лучший способ предсказать будущее состоит в том, чтобы создавать его самому».

Одно из качеств лидеров в любой области деятельности – это их умение мыслить наперед. Очень важно, чтобы и вы задумывались о будущем, поскольку именно там проведете весь остаток своей жизни. Чем больше будете о нем думать, тем позитивнее и оптимистичнее станут ваши мысли. Чем яснее будет его образ, тем более вероятно, что вы каждый день станете предпринимать шаги, приближающие вас к нему.

Задумайтесь о будущем своей компании. Проанализируйте циклы и тенденции в своей отрасли. Подумайте о том, в каком направлении движется компания и что ей требуется для успешного будущего. Чем вы можете ей помочь?

Ориентация на будущее приведет к тому, что вам станут больше платить, вы скорее сделаете карьеру, начнете принимать лучшие решения, оказывать более позитивное влияние на дела компании и лучше управлять своей жизнью.

### **Ориентируйтесь на цель**

Люди, которые четко сформулировали свои цели и изложили их в письменном виде, точно знают, чего хотят, поэтому добиваются намного большего, чем те, кто не определился со своими целями.

Пожалуй, ничто не окажет вам такой по мощи в стремлении зарабатывать больше, чем постоянная ориентация на цель. К счастью, умению ставить перед собой цели и воплощать их в реальность можно довольно быстро научиться, а затем каждый день совершенствовать его на практике (см. «Семь шагов к достижению цели»).

Чем больше вы ориентируетесь на цель в своей работе, тем лучших результатов сможете добиться и тем скорее станете незаменимым сотрудником. Постоянное стремление к цели позволяет лучше использовать время и выделяет вас среди окружающих. У вас появится больше возможностей получать задания, требующие более высокой ответственности. Ориентируясь на цель, вы станете больше зарабатывать и скорее добьетесь повышения в должности.

### **Ориентируйтесь на результат**

Способность добиваться конкретных результатов – главный критерий, который определяет величину вашей зарплаты и скорость продвижения по карьерной лестнице. Если на протяжении двух лет после окончания учебного заведения на вашу карьеру оказывают достаточно сильное влияние знания, полученные в ходе учебы, то после этого решающим фактором становятся только *результаты* работы.

Многие люди начинают карьеру, имея не слишком высокий уровень образования и располагая ограниченным набором навыков. Однако, сознательно ориентируясь на результат, они могут добиться намного большего, чем некоторые сотрудники с блестящим образованием. Это должно стать и вашей стратегией.

### **Сделайте босса своим союзником**

Составьте перечень всех задач, которые вам необходимо решать исходя из должностных обязанностей, и покажите своему начальнику с просьбой расставить их по степени значимости. Какие из них он считает первостепенными, а какие – менее важными? Начиная с этого момента уделяйте больше внимания тем задачам, которые ваш шеф считает приоритетными.

Нет лучшего средства добиться повышения зарплаты или новой должности, чем в течение всего дня заниматься делами, которые доставляют руководству больше всего забот. Идя по этому пути, вы сможете добиться самых значимых результатов. Чем больше важных

проблем вам удастся решить, тем больше новых ответственных заданий вы получите.

## **Значение наставников**

Бенджамин Франклин говорил: «Существует два способа приобретения знаний: их можно либо купить, либо позаимствовать». Покупая знания, вы платите за них полную цену с точки зрения как потраченного времени, так и денег. Чтобы их позаимствовать, надо просто подойти к человеку, который уже заплатил за свои знания, и попросить поделиться ими.

В этом и заключается наставничество. Обращаясь за советами и идеями к людям, которые стоят выше вас в плане владения профессией, вы можете сэкономить многие месяцы (и даже годы) и тысячи долларов, которые потребовались бы вам, чтобы получить эти знания самостоятельно.

## **Испытанные пути к успеху**

Бизнес-консультант Коп Копмайер утверждает, что один из самых важных секретов успеха заключается в усвоении *уже испытанных методов его достижения*. Однажды он сказал, что, пожалуй, самый быстрый путь к успеху – это изучение методов работы специалистов и их повторение, а не попытки дойти до всего самостоятельно. Никому не удастся прожить так долго, чтобы усвоить все необходимые знания с нуля. Для достижения успеха необходимо найти людей, которые уже заплатили за знания, необходимые вам для реализации своих целей.

В наставники следует выбирать людей, которых вы уважаете и на которых хотели бы быть похожими. Они помогут вам выработать характер и другие черты личности, необходимые для успеха, а также поделятся идеями относительно того, как выполнять работу быстрее и качественнее. Помните, что нельзя рассчитывать только на себя. Вам обязательно понадобится помощь. Вы должны найти людей, которые укажут верную дорогу в жизни. В противном случае вам потребуется слишком много времени, чтобы отыскать ее самостоятельно.

## **Характер и компетентность**

Наставник должен обладать двумя крайне необходимыми качествами: характером и компетентностью.

Характер в данном случае более важен. Ищите наставника, характер которого вызывает у вас восхищение и уважение. Вам нужен человек, обладающий высоким интеллектом, порядочностью, трезвостью суждений и житейской мудростью. Чем чаще вы ассоциируете себя с людьми с сильным характером, тем больше становитесь на них похожи.

Еще одно необходимое качество наставника – компетентность. Это означает, что он должен быть настоящим специалистом в своем деле. Хороший наставник обладает знаниями, умениями и способностями, позволяющими ему двигаться к успеху гораздо быстрее, чем это делают остальные.

## **Степень открытости**

Влияние наставника на вашу жизнь зависит еще от двух дополнительных факторов. Первый из них – это ваша степень открытости. Она очень важна, потому что многие люди, особенно молодые, слишком нетерпеливы и во всем ищут легких путей. Получая советы от окружающих, обладающих большим жизненным опытом, они стараются «усовершенствовать» их и сделать все по-своему, даже не вникнув в суть сказанного.

Помните, что, получая рекомендации, вы должны постараться хорошо понять их и

извлечь максимум пользы. Лишь полностью усвоив урок, можно слегка модифицировать его, чтобы приспособить к изменившимся обстоятельствам.

## **Готовность помочь**

Второй фактор, определяющий степень влияния наставника на вашу жизнь, – это его желание помочь вам в карьере и достижении личных целей. Ведь чем сильнее наша эмоциональная связь с человеком, тем с большей готовностью мы поддаемся его влиянию. Выбирая себе наставника, обращайтесь к тем, кто искренне заботится о вас и действительно хочет, чтобы вы добились успеха в своих начинаниях.

Для того чтобы между вами и наставником складывались хорошие отношения, вы должны быть открытым к его советам, а он, в свою очередь, должен искренне заботиться о вашем благополучии. Это две основные предпосылки.

В ходе трудовой жизни у вас может быть несколько наставников. По мере роста и развития можно переходить от одного к другому, но каждый из них должен быть способен оказать вам помощь, необходимую в данной конкретной ситуации.

Самое замечательное в этом процессе то, что успешные люди с большой готовностью оказывают помощь другим, если те действительно стремятся к успеху. Хотелось бы, чтобы и вам была свойственна эта черта, когда вы выступите в роли наставника и будете оказывать содействие молодым и менее опытным сотрудникам. Чем охотнее вы помогаете другим взбираться по карьерной лестнице, тем больше найдется желающих вам помочь.

Чтобы быстрее добиться своей цели, нужно прислушиваться к советам тех, кто посвятил изучению секретов успеха многие годы. Если будете делать это регулярно, перед вами откроется множество возможностей, которых сегодня вы и представить себе не можете.

Для того чтобы получить максимум пользы от общения с наставником, предлагаю вам предпринять семь действий.

1. Поставьте перед собой четкие карьерные цели. Прежде чем приступать к поискам человека, способного вам помочь, вы должны точно знать, чего хотите добиться.

2. Не переставайте работать, учиться и практиковаться, совершенствуясь в своей профессии. Самые лучшие наставники станут помогать вам лишь в том случае, если увидят в вас потенциал. Вы должны завоевать репутацию человека, который растет и стремится к чему-то.

3. Найдя потенциального наставника, не будьте навязчивым и не отнимайте у него слишком много времени. Для начала попросите его уделить вам десять минут для личной беседы – не больше. Помните, что наставники, как правило, очень занятые люди, поэтому ваша чрезмерная настойчивость может оттолкнуть их, хотя они ничего не имеют лично против вас.

4. Встретившись с потенциальным наставником, выскажите свое желание добиться большего успеха в своем деле. Скажите ему, что вам очень нужны его рекомендации, помогающие двигаться к цели. Попросите наставника ответить на ряд конкретных вопросов, порекомендовать соответствующую литературу или подсказать идею, которая в свое время помогла ему самому. Какой бы совет он вам ни дал, немедленно берите его на вооружение и начинайте действовать.

5. После первой встречи пошлите наставнику короткое благодарственное письмо с выражением признательности за то, что он уделил вам время и поделился опытом. Вы скажите также надежду на повторную встречу в случае, если у вас возникнут какие-то вопросы.

6. Каждый месяц посылайте наставнику короткое письмо с рассказом о том, чем вы занимаетесь и какого прогресса добились. Вряд ли что-то может сильнее побудить его продолжать помогать вам, чем известие о том, что его помощь приносит ощутимую пользу.

7. Добейтесь того, чтобы ваши встречи с наставником стали регулярными (возможно, ежемесячными или даже чаще, если у вас наладится прочное сотрудничество).

## Ориентируйтесь на идеи

Постоянно ищите более эффективные, быстрые, дешевые и простые способы выполнения порученной работы и достижения нужного результата.

У меня есть для вас хорошая новость: вы – потенциальный *гений* ! У вас множество неиспользованных интеллектуальных и творческих ресурсов. Чем чаще вы будете обращаться к своей способности генерировать идеи, которые можно использовать во всех областях работы, тем более умный и творческий характер они будут носить.

К числу самых успешных людей во всех областях бизнеса принадлежат те, кто постоянно продуцирует новые идеи, более эффективные способы достижения целей, стоящих перед компаниями. У других людей ровно столько же мышц, сколько и у вас. Точно так же ни один из них не может похвастаться тем, что у него больше мозгов или творческих способностей. Вопрос лишь в том, как вы их используете.

Чем больше идей возникнет у вас относительно увеличения объемов продаж, сокращения расходов или повышения производительности труда, тем больше вам будут платить и тем быстрее вы сделаете карьеру.

## Ориентируйтесь на людей

Взаимоотношения с людьми – важнейший фактор личной и деловой жизни. Степень успеха, карьера и уровень зарплаты во многом зависят от того, насколько вы умеете ладить с людьми, играющими важную роль в вашей жизни. Ваше будущее определяется количеством людей, которых знаете вы и которые знают вас с положительной стороны.

Говорят, что рыбак рыбака видит издалека. Люди охотно платят хорошие деньги и продвигают по службе тех, кто в чем-то схож с ними и с кем они чувствуют себя комфортно. Чем больше людей выражают вам свою симпатию и тянутся к вам, тем больше дверей будет перед вами открыто и тем меньше препятствий встретится у вас на пути.

Результаты исследований показали, что во времена экономического спада компании прежде всего увольняют работников, обладающих отрицательными личностными качествами, даже если в профессиональном отношении они превосходят остальных. Ученые, проанализировавшие двадцатилетний период, пришли к выводу, что 95 процентов уволенных покинули своих работодателей из-за проблем личностного характера. Слабый уровень владения социальными навыками – основное препятствие на пути к высокой зарплате и успешной карьере.

Ориентация на людей означает в первую очередь применение во всех жизненных ситуациях *золотого правила* : относись к людям так, как тебе хотелось бы, чтобы они относились к тебе. При любой возможности предлагайте им помощь в работе. Будьте вежливы и обходительны в общении, особенно с теми, кто стоит ниже вас на социальной лестнице. Томас Карлейль однажды сказал: «Величие великого человека обнаруживается в том, как он обращается с маленькими людьми».

## Расширьте круг связей

Старайтесь при каждой возможности расширять круг знакомств. Вступите в местную профессиональную ассоциацию, посещайте все мероприятия, имеющие отношение к вашей отрасли. Знакомьтесь с людьми и выясняйте, чем они занимаются. Задавайте им умные вопросы и внимательно выслушивайте ответы. Постоянно расширяйте сеть контактов, чтобы вас знало как можно больше людей, работающих в вашей сфере деятельности.

Многие люди пережили поворотный пункт в карьере за счет знакомства с ключевыми фигурами своей отрасли. Когда открывается какая-то вакансия, на ум работодателю первым делом приходит человек, с которым он знаком лично. Многим удалось перейти на лучшие

должности из одной компании в другую и занять руководящие посты с высокой оплатой и хорошим социальным пакетом только потому, что они обзавелись нужными знакомствами на собраниях профессиональных ассоциаций.

## Будьте благодарны

На работе будьте всегда приветливыми, дружелюбными и готовыми прийти на помощь. Выражайте благодарность по любому поводу. Говорите спасибо за все хорошее, что люди для вас делают, даже если это какая-то мелочь. Как уже было сказано, не скупитесь на комплименты людям по поводу их внешнего вида, поступков и достижений. Авраам Линкольн писал: «Каждому нравится, когда его хвалят».

К каждому сотруднику своей компании относитесь как к самому ценному клиенту. В общении с начальством, коллегами и подчиненными всегда подчеркивайте их важность и значимость. В этом случае они при любой возможности ответят вам тем же. А если все вокруг будут любить и уважать вас, перед вами откроется множество путей к высоким зарплатам и должностям.

## Ориентируйтесь на рост

Посвятите всю свою жизнь учебе. Выделитесь из толпы как человек, который стремится к знаниям и растет быстрее, чем все остальные.

Установлено, что примерно за два с половиной года устаревают половина всех знаний и умений, которыми вы располагаете на данный момент. Это значит, что уже через пять лет значительная часть всего, что вы знаете сегодня, станет никому не нужной. Чтобы не только выжить, но и процветать в современном быстроменяющемся мире, необходимо постоянно обновлять свои знания и умения, причем делать это без промедления.

Десять процентов самых высокооплачиваемых американцев каждый день посвящают 2–3 часа чтению профессиональной литературы, чтобы оставаться на уровне. Они черпают сведения из всех доступных источников. Живя в информационную эру, мы вынуждены мчаться на предельной скорости. Самые преуспевающие люди в любой сфере деятельности хорошо понимают, что, если не обгонят волну грядущих перемен, она накроет их с головой.

Сегодня перед вами стоит очень простой выбор. Вы можете либо *управлять* изменениями, либо стать их *жертвой*. Третьего не дано. Ваша задача состоит в том, чтобы стать хозяином своей судьбы, а для этого надо постоянно учиться.

## Не переставайте учиться

Эра физической силы сменилась эрой силы мысли. Умственные способности сейчас важнее мышц. Основным источником богатства в нашем обществе являются знания и умение своевременно их применять. В информационную эру знания представляют собой основу основ, а те, кто обладает способностью быстро усваивать их и использовать в работе и жизни, в обозримой перспективе будут самыми значимыми фигурами в обществе.

Усваивая новые знания и методы их получения, вы становитесь участником образовательной революции и получаете возможность реализовать невообразимый потенциал своего разума. Вы должны научиться получать новую информацию быстрее, чем прежде. В этом случае вы становитесь хозяином своей судьбы, а не жертвой обстоятельств. Вы обретаёте полный контроль над своим настоящим и будущим и можете добиться в жизни всего, чего захотите.

Сумма знаний практически в каждой области деятельности удваивается каждые 2–3 года. Это значит, что и ваши знания должны удваиваться за такой же срок, если вы хотите хотя бы оставаться на прежнем уровне. Люди, не обновляющие свой интеллектуальный багаж, безнадежно отстают.

## **Чем грозит нежелание учиться?**

Всем известно, что бывает с теми, кто не хочет учиться. Им грозят увольнение, снижение зарплаты, постоянная неуверенность в завтрашнем дне. Растет недовольство и отчаяние той части населения, которая была занята трудом, не требующим высокой квалификации, так как их рабочие места либо перекочевали за границу, либо вовсе исчезли. Мы переживаем социальную революцию, в ходе которой доля объединенных в профсоюзы промышленных рабочих в составе всего трудоспособного населения снижается с каждым годом.

Еще в 50-е и 60-е годы считалось нормой, что после получения образования человек устраивается в крупную компанию и работает там до самой пенсии.

Сегодня условия труда меняются настолько стремительно, что каждый вынужден спрашивать себя: «Где и кем я буду работать завтра?» Вам тоже придется постоянно задавать себе этот вопрос.

## **Представьте, что нужно все начинать сначала**

Вообразите на секунду, что ваша компания и вся отрасль внезапно куда-то исчезли, поэтому вам надо начинать с нуля, устраиваясь на совершенно новую работу. Чем вы будете заниматься? Не считайте этот вопрос чисто гипотетическим или касающимся кого угодно, только не вас. Вполне возможно, что подобный сценарий возникнет и в вашей жизни, причем раньше, чем вы рассчитываете.

В размышлениях о новом месте работы и новой карьере главное место должно отводиться вопросу: «Какими знаниями и умениями я должен буду владеть в совершенстве, чтобы получать высокую зарплату на новой работе?»

На рынке труда решение почти всех проблем заключается в постоянной готовности учиться чему-то новому и применять полученные знания на практике. Вы должны довести до максимума невероятные способности своего мозга по усвоению новых идей и информации. Только так можно стать ведущим специалистом своей профессии.

## **Образованный человек**

Консультант по вопросам менеджмента Питер Друкер говорил, что в наше время по-настоящему образованным может считаться лишь тот, кто всю жизнь чему-то учится. Том Питерс утверждает, что постоянная учеба – это, пожалуй, единственный реальный источник конкурентного преимущества для индивидуумов и организаций.

Автор книги «Пятая дисциплина» Питер Сенге пишет, что только «обучаемая» организация, то есть такая, которая способна воспринимать новую информацию, адаптировать ее к складывающейся обстановке и применять на практике быстрее своих конкурентов, сможет выжить в завтрашнем мире, для которого будут характерны невиданный темп изменений и высочайший уровень конкуренции.

Чем больше вы знаете, тем лучше сможете решать проблемы и тем выше станут ваши результаты, за которые окружающие будут готовы платить деньги. Чем больше вы знаете, тем больше у вас будет появляться благоприятных возможностей. Чем активнее и быстрее вы учитесь, тем удачнее складывается карьера и тем лучше становится ваша жизнь во всех ее проявлениях.

## **Сократите разрыв**

Между тем, где вы находитесь в данный момент, и тем, куда стремитесь, почти всегда существует некий разрыв, и практически в любом случае его можно сократить за счет

усвоения новых знаний и более конкурентоспособных умений. Чтобы попасть из точки, где вы находитесь, в точку, где хотите находиться, необходимо учиться и практиковаться. Нужно освоить новые навыки и развить в себе новые способности, обучиться новым подходам и методам, овладеть новыми способами и приемами работы.

Если вы хотите стать лучшим родителем, изучайте и используйте передовые методы воспитания. Если хотите быть лучшим супругом, изучайте и совершенствуйте навыки укрепления взаимоотношений. Если хотите больше зарабатывать, определите, за какую деятельность люди готовы платить больше денег, и освоите ее. Другого пути не существует.

## **Учитесь учиться**

Определенные знания и умения со временем устаревают, но *умение учиться* никогда не теряет своей актуальности, и его можно использовать во всех сферах жизни. Люди, включившиеся в процесс образовательной революции и научившиеся учиться быстрее, например освоившие компьютер или в совершенстве овладевшие навыками выполнения своей работы, смогут за 1–2 года заработать больше, чем среднестатистический работник за 5–10 лет.

Участвуя в образовательной революции, вы совершенствуете все аспекты своей жизни. Вы будете в состоянии помочь своей супруге, детям и друзьям раскрыть их индивидуальный потенциал и в полной мере использовать имеющиеся способности. Развивая в себе нужные умения, вы добьетесь успехов в любой профессии.

## **Век живи – век учись**

Чтобы учиться всю жизнь, необходимо выполнять три основных условия. Во-первых, надо каждый день хотя бы один час посвящать чтению специальной литературы. Чтение для мозга – это то же самое, что физические упражнения для мышц. Если вы каждый день будете читать по одному часу, то каждую неделю сможете прочитывать по одной книге. Одна книга в неделю – это примерно пятьдесят книг в год или пятьсот книг за десять лет. Уже одно это вскоре сделает вас одним из самых информированных и высокооплачиваемых работников компании.

## **Поступите в автомобильный университет**

Второе условие, о котором уже говорилось выше, – это прослушивание учебных аудиопрограмм во время езды на машине. Вы можете стать одним из самых компетентных специалистов в своей области, если, сидя за рулем, будете слушать не музыку, а образовательные программы.

## **Ищите любую возможность**

Третье условие непрерывной учебы – посещение всех курсов и семинаров, какие только возможны. Самые высокооплачиваемые люди из числа моих знакомых отправляются из одного конца страны в другой, чтобы только принять участие в двух-трехдневных семинарах, способствующих развитию их карьеры.

Хорошая книга, учебная аудиопрограмма или семинар могут снабдить вас нужными идеями и опытом, тем самым сэкономив вам годы упорного труда. Начиная прямо с сегодняшнего дня с жадностью хватайтесь за новые знания. В конечном счете самым важным фактором в получении высокооплачиваемой должности является признание вас самым компетентным специалистом в своей области.

## **Стремитесь к совершенству**

Примите для себя решение стать лучшим в том, чем вы занимаетесь, и войти в 10 процентов ведущих специалистов своей отрасли. Повнимательнее присмотритесь к лучшим работникам – и поймете, что они не умнее и не талантливее вас. Если сегодня они впереди, то только потому, что делают что-то не так, как вы. Но если это удастся им, то удастся и вам. Главное – понять, как это делать.

Позвольте напомнить, что для того, чтобы стать одним из ведущих специалистов своего дела, необходимо определить область своих ключевых достижений, то есть тех умений и навыков, которые абсолютно необходимы для успешного выполнения порученной работы. Если вы помните, в любой сфере деятельности редко бывает больше 5–7 ключевых навыков. От того, насколько высокого уровня вы достигнете в каждом из них, зависят размер вашего заработка и скорость карьерного роста.

Определив область ключевых достижений, задайте себе главный вопрос: «Какое одно качество при условии максимального развития и усовершенствования окажет самое сильное положительное влияние на мою карьеру?»

Возможно, это самый важный вопрос в вашей трудовой жизни. Если затрудняетесь с ответом, обратитесь к своему начальнику. Поинтересуйтесь у сослуживцев, задайте данный вопрос своей жене. Вы непременно должны выявить это ключевое умение, которое поможет вам подняться на вершину мастерства.

Затем нужно поставить перед собой цель – в совершенстве освоить данное умение. Запишите его на бумаге, составьте план и каждый день работайте над его выполнением. Уже одно это простое упражнение способно полностью изменить вашу жизнь.

Помимо этого, установите собственные стандарты качества для всех видов деятельности, которыми вы занимаетесь. Создайте себе репутацию человека, который работает качественно. Если вы занимаете руководящую должность, требуйте качественной работы от всех подчиненных. Не позволяйте никому работать по принципу «И так сойдет».

В конечном итоге никто не вспомнит, сколько времени вам понадобилось, чтобы выполнить задание. Все будут помнить только о том, *хорошо* ли вы его выполнили. Обещайте себе, что будете делать свою работу только на отлично. Ни на шаг не отступайте от этого стандарта до самого окончания своей карьеры.

## **Ориентируйтесь на клиентов**

Нет ничего важнее клиентов, поскольку именно они являются источником всех доходов. Главная цель бизнеса заключается в *создании и сохранении постоянной клиентуры*.

Именно за счет клиентов выплачиваются зарплаты всем сотрудникам фирмы. От клиентов зависит успех всей компании в целом и каждого ее сотрудника. Сэм Уолтон говорил: «Существует только один настоящий босс – клиент. Он может уволить любого сотрудника компании, начиная с председателя правления, только за счет того, что отнесет свои деньги кому-нибудь другому».

Кто ваши клиенты? Кто из них играет главную, а кто – второстепенную роль? Под клиентом понимается человек, *который с вашей помощью удовлетворяет свои потребности и от которого зависит, сможете ли вы удовлетворить свои потребности*.

## **Кто ваши клиенты?**

Исходя из этого определения, клиент является вашим главным *боссом*. От вашей способности удовлетворить его нужды во многом зависит успех вашей карьеры. В этом смысле клиентами являются и ваши *коллеги*. Без их активной помощи и поддержки практически невозможно успешно выполнить работу. В качестве клиентов можно рассматривать и *подчиненных*. Если они не будут выполнять то, что вы от них требуете, пострадают ваши проекты, и ваша карьера может оказаться под угрозой. И, разумеется,

клиентами являются те люди, которые покупают вашу продукцию и пользуются вашими услугами. Таким образом, все зависит от всех.

Ваш успех в жизни и карьере полностью определяется тем, насколько полно вы удовлетворяете потребности клиентуры. Чем лучше вам это будет удаваться, тем больше новых клиентов у вас появится.

## **Четыре уровня удовлетворенности клиентов**

Существует четыре уровня удовлетворенности клиентов. Первый из них достигается, когда *ожидания клиентов оправдываются*. Это минимальное условие вашего выживания. Что необходимо сделать, чтобы ожидания клиента оправдались? И в чем именно состоят эти ожидания?

Второй уровень достигается, когда вы *превосходите ожидания клиентов*. Вы должны сделать для клиента больше, чем он ожидает. Это ваш ключ к будущему. Что вам надо сделать, чтобы превзойти ожидания клиентуры?

Третий уровень удовлетворенности подразумевает возникновение у клиента *чувства радости*. Вы должны сделать для него что-то такое, чтобы он засветился от неожиданного удовольствия. Что необходимо добавить к вашим продуктам и услугам, чтобы доставить клиенту такую радость?

Высший уровень удовлетворенности клиента – это его *восхищение*. Ваши товары и услуги приносят ему такое счастье, что он не только сам еще раз обратится к вам, но и приведет своих друзей.

Каждый день вы должны искать возможность превзойти ожидания клиента, обрадовать и восхитить его. От этого зависят выживание и процветание вашей компании.

Ваша способность удовлетворять потребности клиентов выльется в повышение зарплаты и быстрое продвижение по карьерной лестнице.

## **Постоянно думайте о прибыли**

Чем больший вклад вы вносите в рост прибыли компании, тем светлее ваше будущее. Это главный фактор вашего роста, успеха и процветания. Самые лучшие сотрудники в любой организации сосредоточены на том, чтобы повысить ее прибыльность. Чем сильнее ваш труд сказывается на прибыли компании, тем более значимым работником вы становитесь и, соответственно, больше получаете.

Существует два способа повысить прибыльность компании. Первый состоит в том, чтобы увеличить доходную часть, то есть продавать больше товаров и услуг и разрабатывать новую продукцию, отвечающую потребностям клиентов. Второй способ – сокращение производственных расходов. Вы должны поставить перед собой комбинированную цель, то есть всеми силами способствовать повышению доходов и сокращению расходов.

## **Новые условия**

Примерно 80 процентов товаров, которые будут продаваться на рынке через пять лет, пока не существует. Темп появления новых продуктов и услуг поражает воображение. Вы должны постоянно искать возможность предложить рынку новые товары и услуги или уже существующие в новых сочетаниях, чтобы сохранить и повысить доходы своей компании. Одна хорошая идея может полностью изменить всю вашу жизнь.

Одновременно ищите способы реорганизации всех аспектов своей работы, чтобы ее можно было выполнять быстрее и с меньшими затратами. Экономьте на издержках каждую копейку. Тщательно проанализируйте каждую статью расходов на предмет их сокращения или полной ликвидации. Многие руководители компаний в ходе такой работы обнаруживают, что издержки на производство продуктов и услуг можно сократить на 50, 60,

а то и 70 процентов, одновременно увеличивая скорость продвижения товаров и услуг на рынок. Вы тоже должны поставить перед собой такую цель.

Самые авторитетные и высокооплачиваемые сотрудники в любой организации больше всего заботятся о ее прибыльности. Если вы станете ключевым игроком в плане повышения прибыли компании, на вас тут же обратят внимание люди, от которых зависит ваша карьера. Способность положительно влиять на прибыльность – один из кратчайших путей к повышению зарплаты и продвижению по службе.

## Создайте авторитет

Авторитет – реальная и очень важная организационная часть деловой жизни. Способность зарабатывать себе авторитет и использовать его в карьере чрезвычайно важна для достижения долгосрочного успеха. Позвольте пояснить эту мысль.

Авторитет в упрощенном виде представляет собой возможность *распоряжаться людьми и ресурсами*. Это означает, что вы обретаете способность влиять на события.

Авторитет бывает двух типов: *положительный* и *отрицательный*. Человек, обладающий положительным авторитетом, использует свое влияние для того, чтобы помочь организации достичь своих целей быстрее, лучше и дешевле. Отрицательный авторитет используется для преследования собственных интересов за счет организации.

## Три формы авторитета

Первая из них носит название *экспертного авторитета*. Она возникает тогда, когда вы проявляете исключительное мастерство в каком-то деле, представляющем важность для компании. Как следствие, люди обращаются к вам за советами и уважают за ценный вклад в общее дело.

Вторая форма – *неформальный авторитет*. Она возникает, когда вас любят и уважают за умение быть командным игроком, ладить с окружающими, помогать им в достижении целей и выполнении порученной работы. Приобретение неформального авторитета приводит к тому, что окружающие относятся к вам хорошо и желают вам успеха. Эта форма авторитета придает вам вес и влияние в организации. Она зависит в основном от ваших личностных качеств.

## Статусный авторитет

Третья форма авторитета носит название *статусной*. Она представляет собой реальную власть, дающую возможность поощрять и наказывать и появляющуюся при получении определенной должности. Любая должность наделяет вас некоторой долей авторитета.

У меня есть для вас хорошая новость: если вы обладаете экспертным или неформальным авторитетом, то и статусный не заставит себя долго ждать. Руководители и коллеги будут рады видеть вас на должности, где вы будете иметь большее влияние и добиваться более высоких результатов для компании. Статусный авторитет является самым важным и значимым, и вы должны к нему стремиться.

Чем чаще вы используете свой авторитет в конструктивных целях, тем сильнее он становится. Окружающие в этом случае станут поддерживать вас и оказывать помощь, а начальство будет предоставлять в ваше распоряжение больше ресурсов. Уважение к вам будет постоянно расти. Разумеется, платить вам тоже будут больше и станут чаще продвигать по службе.

## Ориентируйтесь на действия

Как уже было сказано, ориентация на действия – отличительная черта лучших работников. Такой человек постоянно находится в деле и в движении. Он всегда предпринимает какие-то усилия, направленные на достижение целей компании.

Помните, что вам прямо с сегодняшнего дня необходимо рассматривать все свои дела как срочные. Настройтесь на работу. Старайтесь действовать быстро, чем бы ни занимались.

Чем скорее вы будете двигаться, тем больше успеете сделать. Чем больше сделаете, тем больше опыта приобретете и тем компетентнее станете. Чем выше темп работы, тем больше энергии вы в себе ощущаете. Чем быстрее работаете, тем больших результатов добьетесь. Вас будут воспринимать как ценного сотрудника и в компании, и за ее пределами.

## **Рассматривайте все дела как срочные**

Лишь 2 процента людей в нашем обществе обладают чувством срочности. Именно эти 2 процента обычно поднимаются по карьерной лестнице выше других в любой организации. Если вы создадите себе репутацию человека, который работает быстро и никогда не подводит окружающих, у вас будет появляться все больше и больше возможностей, чтобы столь же быстро выполнять все более ответственные задания.

Обычный человек со средними способностями, который умеет быстро выполнять порученную работу, может превзойти даже гения, если тот медлителен. Данное умение откроет перед вами множество дверей. Это качество больше, чем какое-либо другое, способствует росту зарплаты и влияет на скорость продвижения по карьерной лестнице.

Сегодня основными источниками богатства являются *талант* и *способности*. Все деньги и прочие ресурсы стекаются к людям, которые демонстрируют умение добиваться результатов, причем очень быстро. Начав практиковать в своей деятельности все описанные выше способы и приемы, вы станете получать больше денег и сделаете более успешную карьеру. Вы будете быстрее двигаться вперед, а ваша жизнь станет предметом восхищения и зависти окружающих.

## **Приступайте к делу**

1. Рассматривайте себя как ценную личность, обладающую неограниченным потенциалом успеха и достижений. Какие цели вы поставили бы перед собой, если бы успех был вам *гарантирован* ?

2. Составьте долгосрочный план своего личного и профессионального развития. Сегодня же приобретите соответствующие книги или аудиoprogramмы и приступайте к делу.

3. Взгляните на себя в зеркало и задайте вопрос: «Выгляжу ли я как один из самых высокооплачиваемых специалистов компании?» Если ответ отрицательный, то необходимы какие-то изменения.

4. Определите, какие меры нужно принять немедленно, чтобы повысить свою ценность и вклад в дело компании.

5. Прямо сегодня начните укреплять свой авторитет, стараясь показывать наилучшие результаты во всех делах.

6. Выберите хотя бы одного человека, которого вы хотели бы видеть своим наставником, и установите с ним контакт, как описано в данной главе.

7. Заведите привычку просить о более ответственных поручениях, а получив их, выполнять работу быстро и качественно.

## **Глава 12 Все дело в восприятии**

*Все мы страдаем от двух вещей: от дисциплины и запоздалых*

*сожалений. Разница между ними в том, что дисциплина весит граммы, а сожаления – тонны.*

### **ДЖИМ РОН**

**В**ы замечали, что некоторые люди делают карьеру быстрее своих коллег и зарабатывают больше, несмотря на то что не отличаются ни особой компетентностью, ни способностями? Казалось бы, это несправедливо. Почему одних продвигают по службе, а других, кто работает так же хорошо, а порой даже лучше, обходят должностями и премиями?

Все дело в том, что для достижения успеха надо не просто быть хорошим работником, но и *восприниматься* окружающими как хороший работник. У людей все зависит от восприятия. Их мысли и поступки определяются не тем, что они видят, а тем, что они думают об увиденном.

Если у начальства по каким-то причинам сложилось впечатление, что ваш коллега заслуживает повышения больше, чем вы, то, скорее всего, именно так и произойдет, даже если вы знаете, что справились бы с этой работой лучше.

### **Переведите свою карьеру в форсажный режим**

К счастью, существуют способы сделать себя более заметным в глазах начальства и повысить скорость продвижения по карьерной лестнице.

Отправной точкой для этого является достижение высокого уровня компетентности. Вы должны добиться очень высокого мастерства в наиболее важных из поручаемых вам дел. Определите, какие аспекты вашей работы представляют особую важность для вашего шефа и компании в целом, и совершенствуйтесь в них.

Чтобы выделиться из общей массы, вы должны *восприниматься* как очень хороший работник. От этого зависит ваше будущее. Если люди, от которых зависит ваша карьера, обратят на вас внимание, это позволит вам двигаться вперед быстрее, чем вы можете себе представить, откроет перед вами множество благоприятных возможностей, что выразится в более высокой зарплате и должности. Но фундаментом стратегии должна быть все-таки хорошая работа.

Все работодатели заняты поиском людей *дела*, которые умеют добиваться результатов и делать это с максимально возможной скоростью.

Если вы создадите себе репутацию компетентного человека, который всегда достигает прогнозируемых результатов, то быстро обратите на себя внимание окружающих.

### **Вы должны выглядеть как успешный человек**

Мастерство в работе очень важно, но существуют и дополнительные аспекты, которые имеют прямое отношение к тому, как воспринимают вас окружающие. Один из таких аспектов – ваш внешний облик. От него зависит очень многое.

Как уже упоминалось, решение о приеме на работу принимается в *первые тридцать секунд* собеседования. Некоторые ученые даже считают, что на самом деле речь идет лишь о первых *четырёх* секундах. Многие способные люди терпят неудачу еще до того, как успевают открыть рот, потому что их внешний вид не соответствует роли, на которую они претендуют.

В жизни есть множество аспектов, на которые вы никак не можете повлиять и которые находятся вне сферы вашего контроля. Однако одежда и внешний вид – это ваш личный выбор. Подходящая одежда, ухоженность, общее внешнее впечатление демонстрируют окружающим, что вы собой представляете в действительности. То, как вы выглядите в глазах других людей, отражает ваше отношение к самим себе. Если у вас внешний вид позитивно настроенного и профессионально подготовленного человека, то вы будете стремиться к тому, чтобы ему соответствовало ваше внутреннее содержание.

В одежде берите пример с руководителей компании. Люди любят общаться и оказывать помощь тем, кто на них похож. Как говорится, «рыбак рыбака видит издалека». Одевайтесь так, как человек, который в корпоративной иерархии стоит на две ступени выше вас. Поскольку у нас чаще всего встречают по одежке, старайтесь, чтобы люди с первого взгляда видели в вас профессионала. Те, от кого зависит ваша карьера, будут в этом случае относиться к вам более позитивно. Это откроет перед вами многие двери, о существовании которых вы и не подозревали.

## **Вступите в профессиональную ассоциацию**

Не забывайте, что один из самых эффективных способов стать более заметным в глазах окружающих состоит во вступлении в одну или несколько отраслевых профессиональных ассоциаций. Начните с посещений их собраний в качестве гостя, чтобы понять, насколько членство в данной ассоциации отвечает вашим интересам. Посмотрите, кто в нее входит. Хотите ли вы поддерживать отношения с этими людьми? В какой мере они могут повлиять на вашу карьеру? Если вы решили, что знакомство с ними пойдет вам на пользу, подайте заявление о вступлении в ассоциацию.

Большинство людей, принадлежащих к какому-то клубу или ассоциации, ограничиваются лишь посещением собраний. Они считают себя слишком занятыми, чтобы участвовать в каких-то других мероприятиях. Не берите с них пример. Ваша цель заключается в том, чтобы выделить в этой организации ключевую структуру и добровольно взять на себя какие-то общественные обязанности, связанные с ее деятельностью. Постарайтесь понять, какая структура наиболее активна и влиятельна, и подключитесь к ее работе. Уделяйте ей свое время, опыт и энергию. Посещайте каждое собрание и ведите подробные записи. Просите о поручениях, выполняйте их быстро и качественно.

Включившись в работу ассоциации, вы получаете шанс в свободной и непринужденной обстановке показать себя с лучшей стороны, оказывая услуги ключевым фигурам своей компании или отрасли, которые могут положительно повлиять на вашу карьеру. Люди, с которыми вы познакомитесь в ассоциации, способны оказать вам чрезвычайно большую помощь в работе и продвижении по службе.

## **Занимайтесь благотворительностью**

Вступите в какую-нибудь известную благотворительную организацию типа «United Way» и активно предлагайте свои услуги в ходе ежегодных кампаний по сбору пожертвований. Возможно, у вас не так много денег, но зато вы располагаете *временем*. Ваша готовность посвятить себя общему делу обязательно будет замечена окружающими, в том числе и теми, кто в табели о рангах стоит выше вас. Многие люди, располагавшие ограниченным кругом связей и незначительными ресурсами, смогли занять важные и влиятельные позиции за счет личного знакомства с лидерами, участвующими в работе благотворительных организаций и профессиональных ассоциаций.

Несколько лет назад я стал членом торговой палаты одного из штатов и выразил добровольное желание работать в комиссии по экономическому просвещению. Как обычно, лишь немногие из членов организации были готовы жертвовать своим временем и силами для выполнения общественной работы, поэтому на добровольцев ложилась большая нагрузка. Не прошло и года, как мне доверили выступить с докладом на ежегодном собрании палаты. В аудитории присутствовало более тысячи человек из числа самых влиятельных бизнесменов штата.

В следующем году меня пригласили на заседание законодательного собрания штата с участием губернатора и его помощников. Я стал настолько известной фигурой в деловых кругах, что мне предложили руководящую должность в одной из компаний с окладом, который втрое превышал мою прежнюю зарплату. И все это – результат активной работы в

торговой палате и знакомства с ее членами.

Спустя примерно три года я добровольно вызвался участвовать в благотворительных акциях «United Way». Результат был примерно таким же. Вся моя жизнь в бизнесе круто изменилась благодаря участию в кампании по сбору средств на благотворительные цели.

Вы сами поразитесь тому, насколько быстро и далеко может продвинуться в карьере волонтер, жертвующий своим временем и энергией. Это один из самых быстрых путей к успеху.

## **Быстрее реагируйте на открывающиеся возможности**

Существует множество других способов стать заметной личностью, хотя они не всегда очевидны для большинства людей. Например, в ходе изучения деятельности 105 руководителей компаний исследователи пришли к выводу, что быстрее всех делают карьеру люди, обладающие двумя качествами: умением *выделять приоритеты* (то есть отличать важные дела от неважных) и рассматривать все важные дела как *срочные* (то есть работать очень быстро).

Руководители чрезвычайно ценят работников, которые умеют выделять приоритеты и быстро справляются с порученными заданиями. Особо ценятся сотрудники, на которых можно положиться. Дав такому подчиненному задание, начальник уходит со спокойной душой и ни о чем больше не беспокоится. Именно такие люди растут быстрее других и практически гарантированно получают более высокую зарплату.

## **Повысьте уровень своих умений**

Помните, что еще один способ стать более заметным заключается в постоянном совершенствовании своих трудовых навыков и их регулярной демонстрации руководителям. Запишитесь на курсы, которые позволят улучшить качество работы, и сообщите об этом своему шефу. Попросите его оплатить обучение, но при этом не забудьте упомянуть, что, даже если он откажется, вы все равно будете учиться.

Как я уже говорил, работавшая у меня молодая женщина смогла удвоить свою зарплату менее чем за шесть месяцев, потому что активно осваивала компьютер, делопроизводство и бухгалтерский учет. И надо сказать, что она заработала эту прибавку вплоть до последней копейки. Я с большим удовольствием повысил ей зарплату.

Попросите своего начальника посоветовать вам нужные книги и аудиoproграммы, а прочитав и прослушав их, обратитесь за новыми рекомендациями. Руководителей всегда впечатляют люди, которые тянутся к знаниям, чтобы повысить свою ценность для компании. Если вы будете делать это регулярно, развитие вашей карьеры заметно ускорится.

## **Выработайте в себе позитивное настроение**

Наконец, вы станете более заметной фигурой в глазах начальства, если всегда будете позитивно настроены. Руководитель предпочтет назначить на более высокооплачиваемую должность человека, который ему нравится. Приветливого и оптимистичного сотрудника непременно заметят все окружающие. Если вы будете дружелюбно относиться к коллегам, они не пожалеют сил, чтобы ответить вам тем же.

Короче говоря, надо быть хорошим человеком. Это не останется незамеченным и улучшит ваши шансы на повышение зарплаты и карьерный рост.

## **Приступайте к делу**

1. Обещайте себе стремиться к совершенству в работе. Выполняя все порученные задания на отлично, вы делаете уверенный шаг к более высокой зарплате и должности.

2. Вы должны выглядеть, одеваться и действовать в соответствии с избранной для себя ролью. Постарайтесь как можно больше узнать о стилях одежды. Берите пример в одежде со своих руководителей. Не относитесь к собственному внешнему виду безразлично. Помните: вам нужно производить хорошее впечатление на окружающих.

3. Пополняйте круг знакомств внутри компании и за ее пределами. Расширяйте сеть контактов. Не жалейте времени и энергии, оказывая помощь другим людям, чтобы и они, в свою очередь, тоже чем-то помогли вам в будущем. Для начала запишитесь в профессиональную ассоциацию или клуб, а затем вступите в местную благотворительную организацию, в которой состоят авторитетные и уважаемые люди, и примите активное участие в ее делах.

4. Знакомьтесь как можно с большим количеством людей и сразу же старайтесь сделать для них что-то полезное и приятное. К числу самых успешных людей в любом городе обычно принадлежат те, кто располагает самым широким кругом знакомств.

5. Запишитесь на курсы повышения квалификации и позаботьтесь о том, чтобы об этом все узнали. Попросите своего шефа посоветовать вам хорошие книги и учебные аудиопрограммы, а затем выскажите ему свои комментарии и впечатления о них и обратитесь за новыми рекомендациями.

6. Попросите своего начальника или опытного коллегу стать вашим наставником. Если этот человек почувствует, что вы стремитесь к знаниям и росту, он охотно согласится и окажет вам помощь в восхождении по лестнице успеха. Наставничество является одним из главных инструментов построения карьеры.

7. Всегда будьте позитивно и доброжелательно настроенным человеком, готовым оказать помощь окружающим. Если вы нравитесь коллегам, они поддержат ваши карьерные устремления. В общении с людьми проявляйте дружелюбие и терпимость. Всегда находите доброе слово для своих коллег.

## **Отзывы на книгу Зарабатывайте столько, сколько вы стоите**

*«Брайан Трейси изложил в своей книге классический подход к проблеме повышения своей ценности и личных доходов на любой должности и в любой компании».*

ТОНИ РОББИНС, автор бестселлеров

*«Эта книга показывает, как в кратчайшее время примкнуть к числу 20 процентов людей, зарабатывающих 80 процентов денег в любой компании, а может быть, даже войти в число 1 процента самых высокооплачиваемых специалистов».*

ХАРВ ИКЕР, автор книги «Секреты мышления миллионеров»

*«Книги Брайана Трейси пробуждают чудеса в каждом из нас».*

ХАРВИ МАККЕЙ, автор книги «Как плавать среди акул и не быть съеденным заживо»

*«Никто не сможет помочь вам отыскать свой путь к будущему лучше, чем мой друг и коллега Брайан Трейси. Воспользовавшись его мудростью, вы сможете дотянуться до звезд».*

ДЕНИС УЭЙТЛИ, автор книги «Психология победителей»

*«Брайан Трейси станет вашим ключом к успеху и счастью, если вы последуете его эффективным советам».*

ОГ МАНДИНО, автор книги «Величайший продавец в мире»