

Брайн Трейси

Привычки на миллионы долларов

Трейси, Брайан. Привычки на миллионы долларов.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 352 с.

Аннотация

В этой книге известный американский специалист по вопросам бизнеса Брайан Трейси раскрывает перед читателями секреты достижения успеха. Чтобы изменить жизнь в лучшую сторону, просто необходимо изменить свои привычки. Ведь еще Аристотель говорил о том, что "привычка – вторая натура". В доступной и увлекательной форме автор знакомит читателей с природой человеческих привычек, мировоззрением людей, добившихся в жизни значительных успехов, и техникой выработки новых привычек.

Книга также содержит много полезных советов по маркетингу, эффективности продаж и увеличению доходов. "Привычки на миллион долларов" будут полезны не только бизнесменам, но и всем, желающим изменить свою жизнь в лучшую сторону.

Оглавление

Об авторе	2
Введение. Вы – это то, что вы делаете	4
Глава 1. С чего начинаются ваши привычки	9
Глава 2. Управляющая программа успеха	18
Глава 3. Как стать человеком, достойным уважения	33
Глава 4. Привычки, которые нужны, для преуспевания	41
Глава 5. Привычки людей, уже ставших миллионерами	59
Глава 6. Привычки для быстрого повышения заработка и карьерного роста	72
Глава 7. Привычки наиболее преуспевающих деловых людей	91
Глава 8. Привычки для достижения успеха в маркетинге и продажах	108
Глава 9. Привычки для достижения высокой персональной эффективности	126
Глава 10. Привычки для хороших отношений с людьми.....	146
Глава 11. Привычки для здоровья и благополучия	167
Глава 12. Привычки для развития характера и лидерства	184

Об авторе

БРАЙАН ТРЕЙСИ - ИЗВЕСТНЫЙ ЛЕКТОР, КОНСУЛЬТАНТ И РУКОВОДИТЕЛЬ СЕМИНАРОВ

Брайан Трейси – успешный бизнесмен и один из ведущих профессиональных лекторов в мире. В свое время он основал и вывел на рынок 22 компании самого разного направления. Каждый год он выступает перед аудиторией более чем 250 тысяч человек в США, а также в Канаде, странах Европы, Австралии и Азии.

Все основные лекции, беседы и семинары Брайана ориентированы на ту аудиторию, перед которой он выступает в конкретный момент. Слушатели описывают их как "вдохновляющие, занимательные, информативные и мотивационные". Всего же за свою жизнь он успел поработать в более чем пятистах корпорациях и провести свыше двух тысяч выступлений, на которых присутствовало около двух миллионов человек.

Вот темы наиболее известных его бесед и семинаров.

– **Лидерство в новом тысячелетии.** Как стать более эффективным лидером во всех сферах деловой жизни. Наиболее действенные практические стратегии, позволяющие управлять, мотивировать и получать оптимальные результаты.

– **Мышление XXI века.** Как думать, планировать и действовать лучше, чем конкуренты. Руководство по получению великолепных результатов в изменчивой экономической ситуации.

– **Психология максимальной эффективности.** Как наиболее успешные люди думают и действуют в личной и деловой жизни. Ряд практических, проверенных временем методик и стратегий для получения максимальных результатов.

– **Великолепные торговые стратегии.** Как продавать больше, легче и быстрее, обслуживая требовательных клиентов на высококонкурентных рынках. Как эффективно продавать дорогостоящие товары и услуги, имея конкурентов с более низкой ценой.

Брайан Трейси всегда готов тщательно подготовить выступление для вас и вашей аудитории. Звоните прямо сегодня, чтобы получить более подробную информацию и пригласить Брайана на ваше следующее собрание. Посетите его сайт [www. briantracy. com](http://www.briantracy.com), звоните (858) 481-2977 или пишите по адресу: Brian Tracy International, 462 Stevens Avenue, Suite 202, Solana Beach, CA 92075.

Ждем ваших отзывов!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно,

что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо, либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

E-mail: info@williamspublishing.com WWW: <http://www.williamspublishing.com>

Информация для писем из:

– России: 115419, Москва, а/я 783

– Украины: 03150, Киев, а/я 152

Введение. Вы – это то, что вы делаете

Привычка, мой друг, – это долгая практика, которая, в конце концов, становится самым человеком

Эвен

Благодарю вас за то, что вы читаете эту книгу. В ней вы найдете ряд проверенных временем приемов, которые сможете использовать для достижения успеха в любой сфере вашей жизни. Я поделюсь с вами так называемыми "секретами успеха" людей, которые кое-чего добились в своей жизни. Изучив и освоив эти техники, вы уже никогда не будете прежним человеком.

ВЕЛИКИЙ ВОПРОС

Много лет назад я начал задаваться вопросом: "Почему одни люди удачливее других?" К сожалению, как бы я ни искал, мне никак не удалось найти на него ответ. Со временем этот поиск стал для меня едва ли не смыслом жизни. Он заставил меня объехать около 90 стран мира. Мало того, я прочел тысячи книг и статей по философии, психологии, религии, метафизике, истории, экономике и бизнесу. В конце концов, я получил один за другим несколько ответов, которые выкристаллизовались в простое объяснение:

Вы находитесь там, где находитесь, и являетесь тем, кем являетесь, из-за самих себя. Все, что с вами происходит сегодня или произойдет когда-либо в будущем, зависит только от вас. Ваша жизнь в тот или иной момент – это общая сумма вашего выбора, решений и действий. Вы сами можете создать свое будущее, изменив свое поведение. Вы можете сделать новый выбор и принять новые решения, более согласующиеся с тем, кем вы хотите стать и чего достичь в жизни.

Задумайтесь над этим! Все, что вы имеете или когда-нибудь будете иметь, зависит только от вас. Единственное ограничение в том, кем вы можете стать и чего можете достичь, устанавливаете вы сами в своем воображении. Вы можете получить полный контроль над вашей судьбой, полностью овладев с этого дня своими мыслями, словами и действиями.

СИЛА ПРИВЫЧКИ

Пожалуй, наиболее важным открытием в области психологии успеха является то, что 95% наших мыслей, чувств, поступков и достижений вызваны привычками. С раннего детства у каждого из нас вырабатывается

целый ряд условных рефлексов, которые заставляют нас действовать автоматически практически в любой ситуации.

Проще говоря, успешные люди имеют "успешные привычки", а неуспешные люди таких привычек не имеют. Успешные, счастливые, здоровые и процветающие мужчины и женщины непринужденно делают и говорят правильные вещи правильным образом в правильное время. В результате их доходы в 10, а то и в 20 раз больше, чем у обычных людей, которые пока не освоили подобные привычки или поведение.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСПЕХА

Люди часто просят меня дать определение слову *успех*. Больше всего мне нравится такое:

Успех – это способность прожить жизнь так, как хочется, делая то, что приносит наибольшее удовольствие, в окружении людей, которых вы уважаете и которыми восхищаетесь.

В более широком смысле, успех – это способность осуществить мечты, желания, надежды и стремления в каждой из сфер вашей жизни.

Хотя каждый из нас уникален и отличается от всех остальных когда-либо живших человеческих существ, все мы имеем *четыре* общие цели или желания. Оценив их по десятибалльной шкале, вы можете быстро и просто определить качество своей жизни.

Здоровье и жизненная сила

Первая цель, общая для всех нас, – *здоровье и энергия*. Все мы хотим быть здоровыми и полными сил, энергичными и свободными от болезней. Благодаря успехам медицины качество нашего здоровья сегодня, в основном, определяется стилем жизни, а не какими-то случайностями. Люди с хорошо развитыми привычками к здоровью значительно здоровее и энергичнее тех, кто таких привычек не имеет. Живут они также дольше и лучше других. Что это за привычки и как их можно развить, мы рассмотрим далее в этой книге.

Отличные отношения

Второй общей целью являются *отличные отношения* – интимные, личные или общественные – с теми, кого мы любим и уважаем и кто любит и уважает нас. По словам психолога Сидни Джурарда, наше счастье на 85% определяется качеством отношений с людьми на каждом этапе и в каждой сфере нашей жизни. То, как хорошо вы ладите с людьми, насколько они любят и уважают вас, влияет на качество вашей жизни, пожалуй, сильнее любого другого фактора. Прочитав эту книгу, вы усвоите основ-

ные привычки, которые помогают строить и поддерживать отношения с людьми.

Удовольствие от работы

Третья общая для всех цель состоит в том, чтобы *делать работу, которая нам нравится, делать ее хорошо и получать за нее хорошую оплату*. Все мы хотим зарабатывать максимум, возможный для нас на каждом этапе карьеры, независимо от ее направления. Эта книга научит вас выработать нужные привычки, чтобы стать одним из наиболее успешных и высокооплачиваемых людей в любом деле.

Финансовая независимость

Четвертая цель, которую обычно ставят перед собой все люди, – *достижение финансовой независимости*. Как и все, вы хотите достичь положения, при котором будете иметь достаточно денег, чтобы не беспокоиться о них. Вы стремитесь быть полностью свободными от финансовых проблем. Вы мечтаете иметь возможность заказать на обед в ресторане все, что хотите, не глядя при этом на цены в меню.

ВЫРАБОТКА "ПРИВЫЧЕК НА МИЛЛИОНЫ ДОЛЛАРОВ"

Прочитав эту книгу, вы узнаете, как выработать у себя привычки мужчин и женщин, сказочно разбогатевших всего за одно поколение. Вы научитесь думать, принимать решения и действовать более эффективно, чем другие люди. Вы поймете, как организовать свою жизнь, чтобы достичь финансовых успехов в невероятно короткие сроки.

Одним из наиболее важных этапов на пути к счастью и успеху в жизни является укрепление собственного характера. Вы должны стать человеком, которого будут уважать. Другие должны с восхищением смотреть на вас снизу вверх. Вы должны стать признанным лидером и примером для окружающих.

Для всего этого требуется совсем немного. Нужно лишь выработать специфические привычки, которые автоматически и неизбежно приведут вас к желаемым результатам.

ПРИБРЕСТИ МОЖНО ЛЮБУЮ ПРИВЫЧКУ

Хорошая новость относительно привычек состоит в том, что все их можно приобрести в результате практики и повторения. При необходимости или желании вы можете усвоить абсолютно любую привычку. Чтобы изменить свою личность и характер желаемым для вас образом, нужны лишь сила воли и дисциплина. Вы можете сами написать сценарий своей жизни, а затем переписывать его столько раз, сколько захотите.

К сожалению, у нас есть не только хорошие, но и плохие привычки. Первые отвечают за большую часть успехов, тогда как вторые – за большинство проблем и разочарований в нашей жизни. Однако, поскольку процесс приобретения привычек один и тот же, плохие привычки вполне можно вытеснить хорошими с помощью все тех же практики и повторения.

Первый по характеру

Джорджа Вашингтона, первого президента США и главнокомандующего Революционной армией, по праву называли "Отцом нации". Им восхищались, его почти боготворили за особенности характера, милосердие и благородство.

Однако в детстве ничто не предвещало Джорджу столь блестящей карьеры. Он вырос в самой обычной семье, которая мало что могла ему дать. Все началось с того, что, будучи подростком, он прочел сборник правил, сформулированных в XVI веке французскими иезуитами. Название этого пособия он перевел примерно как *Правила цивилизованности и достойного поведения*. Среди прочих в книге был ряд указаний, как вести себя за столом, правильно одеваться, вести беседу и т.д. Эти НО правил Джордж тщательно переписал в свою записную книжку. До самого конца жизни он постоянно носил ее с собой и заглядывал при первой возможности.

Практикуясь в "Правилах цивилизованности", он выработал привычки, благодаря которым стал известен, как "первый в сердцах своих соотечественников". Постоянно закрепляя эти привычки, Джордж Вашингтон заслужил всеобщее уважение как "человек, сделавший себя сам". При этом он усвоил только те привычки, которые были ему нужны, и стал именно таким человеком, каким хотел стать.

Первый миллионер

В то же самое время тем же путем прошел другой известнейший американец – Бенджамин Франклин. Начинал он как ученик печатника, а стал первым американским миллионером, который "сделал себя сам".

В молодости он был довольно груб, имел плохие манеры и очень любил спорить. Однажды он понял, что его поведение вызывает к нему враждебность со стороны других работников. Тогда он решил измениться и стать абсолютно другим человеком.

Для начала он составил список из 12 добродетелей, которыми, как он полагал, должен обладать идеальный человек. Затем он сконцентрировался на выработке у себя одного из этих качеств в неделю. Все семь дней он непрестанно совершенствовался в этой добродетели, независимо от того, была ли это умеренность, терпимость, спокойствие или что-нибудь другое.

Сделав необходимые привычки частью своего характера, он практиковался в них по две недели, затем по три и, наконец, по месяцу.

Со временем он стал одним из самых известных государственных деятелей своего времени. Во время Войны за независимость он представлял Соединенные Штаты в Париже, где пользовался большим влиянием. А его роль в принятии Конституции Соединенных Штатов и Билля о правах человека и вовсе сложно переоценить. Выработав привычки практически идеального человека, Франклин сумел оставить неизгладимый след в истории.

ВСЕ В ВАШИХ РУКАХ

Думаю, вам интересно знать, что хорошие привычки сформировать трудно, но жить с ними легко. В то же время, плохие привычки легко сформировать, но трудно поддерживать. При этом и те, и другие развиваются в результате вашего выбора, а также решений и поступков.

Писатель и издатель Томас Манн однажды сказал: "Привычка – это канат. Мы сплетаем нити каждый день, и, наконец, не можем его разорвать".

Одной из основных ваших жизненных целей должно стать развитие привычек, которые ведут к здоровью, счастью и процветанию. Вы должны стремиться к тому, чтобы выработать с их помощью характер, который позволит вам стать тем, кем вы только захотите. Главной же задачей вашей жизни нужно сделать выработку привычек, позволяющих полностью раскрыть свой потенциал.

В этой книге вы прочтете, как развить у себя те или иные привычки, и как обратить их себе на благо. Вы узнаете, как стать человеком, который движется к намеченной цели неотвратно и неудержимо, как волны в океане.

Сначала мы формируем свои привычки, а затем
наши привычки формируют нас

Джон Драйден

Глава 1. С чего начинаются ваши привычки

Любое часто повторяемое действие очень скоро формирует привычку; а привычка, которой дают волю, постепенно вступает в силу. Сначала она может быть как тонкая паутинка, но если ей не противостоять, быстро опутывает нас стальными цепями

Трайон Эдвардс

Вы исключительны от рождения! Вы пришли в этот мир с таким количеством талантов и способностей, что вряд ли сможете когда-либо их использовать. Вы не смогли бы полностью исчерпать свой потенциал, даже если бы прожили 100 жизней.

В вашем потрясающем мозгу имеется 20 миллиардов клеток, каждая из которых связана с 20-тью тысячами других клеток. Выразить количество возможных комбинаций идей, мыслей и озарений, которые вы генерируете, может лишь число с восьмью страницами нулей. По словам эксперта по изучению мозга Тони Бьюзена, это число превышает количество всех известных молекул во Вселенной. Чего бы вы ни добились в жизни на сегодняшний день, – это лишь малая часть того, что вы на самом деле можете достичь.

Психолог Абрахам Маслоу в свое время писал: "История рода человеческого – это история мужчин и женщин, которые недооценивают себя". Удивительно, но люди, как правило, останавливаются на достижениях гораздо меньших, чем те, которых в действительности могут добиться.

Проблема в том, что вы родились с невероятными, почти неограниченными способностями к успеху и счастью, но не имеете к ним *руководства пользователя*. В результате вам приходится выдумывать его самим. Большинству людей это так никогда и не удается. Всю жизнь они стараются изо всех сил, но так и не могут добиться того, предпосылки к чему в них заложены.

КОРОТКО О СЕБЕ

В моем детстве было довольно мало светлых моментов. У отца не всегда была работа, а деньги в семье почти никогда не водились. Чтобы зарабатывать на одежду и прочие нужды, я начал работать, когда мне было всего десять лет. Я делал разную мелкую работу для соседей, полыл огороды, разносил газеты, косил лужайки и сгребал листья. Когда я подрос, мне доверили мыть посуду в задней комнате маленькой гостиницы. Наиболь-

шим моим успехом в то время было повышение до мойщика кастрюль и сковородок.

Продолжение моей карьеры также было не блестящим. Я бросил школу и несколько лет проработал чернорабочим. Я сгребал отходы на лесопилках и валил лес бензопилой. Я копал канавы и колодцы. Я работал на фермах и ранчо, фабриках и стройках. Одно время я даже плавал юнгой на норвежском грузовом судне, курсировавшем по Северной Атлантике. В общем, на жизнь я зарабатывал в поте лица.

Когда мне перестало везти с работой, я занялся прямыми комиссионными продажами. Это значит, что мне пришлось целыми днями ходить из офиса в офис и из учреждения в учреждение, пытаюсь продать тот или иной никому не нужный товар. То были трудные времена, когда наличие крыши над моей головой прямо зависело от успеха очередного похода. Я постоянно помнил, что не смогу заплатить за комнату и окажусь на улице, если мне не удастся за день ничего заработать. Согласитесь, что жизнь в таких условиях вряд ли можно называть удачным началом.

КЛЮЧ К УСПЕХУ

Тогда в один из дней я начал задаваться вопросом: "Почему так происходит, что одним людям удастся больше, чем другим?" В моей тогдашней ситуации это звучало так: "Почему так происходит, что одним торговым представителям удастся больше, чем другим?"

В поисках ответа на этот вопрос я сделал то, что изменило мою жизнь и привело к формированию привычки, повлиявшей на мое будущее. Я подошел и *спросил* самого успешного торгового представителя моей компании о том, что он делает не так, как я. И он мне ответил. А я сделал то, что он мне подсказал, и мои доходы стремительно возросли.

В Библии говорится: "Просите, и дано будет вам" (Матф., 7:7). Очень скоро я выработал привычку спрашивать всех при первом же удобном случае о том, как ускорить мое продвижение к успеху. Я начал читать книги, посвященные торговле, и применять на практике то, о чем прочитал. Куда бы я ни шел или ни ехал, я слушал специальные аудиопрограммы. Я посещал все семинары, которые только мог найти. Я постоянно спрашивал совета у своих успешных коллег. Я даже приобрел привычку немедленно следовать любому полученному совету или хорошей идее.

Не удивительно, что уровень моих продаж значительно вырос, и я превзошел всех в своей компании. Меня сделали менеджером по продажам и предложили учить других людей тому, как достичь такого же успеха. Вскоре я уже нанимал людей по газетным объявлениям и обучал их усвоенным мною способам и технике продаж. Почти сразу же мои ученики стали демонстрировать отличные результаты, добиваясь все большей эффективности своей работы. Многие из них сегодня уже миллионеры.

ЖЕЛЕЗНЫЙ ЗАКОН ВСЕЛЕННОЙ

Благодаря этому опыту я понял великий закон причины и следствия – основной принцип современной западной философии. Этот закон гласит: *"Для каждой отдельно взятой причины в мире существует свое следствие"*. Все происходит по той или иной причине и ничто не происходит само по себе. Даже если вы не знаете причины, по которой что-нибудь происходит, у вас все же есть причина, которая это объясняет.

Рассмотрим один из важнейших принципов успеха.

Если вы делаете то, что и другие успешные люди, вы рано или поздно получите те же результаты, что и они. Если же не делаете, то и не получите.

По своей природе все психические законы нейтральны. Они не принимают ни чью сторону и не предпочитает одного человека другому. В Библии сказано о том, что Господь "... посылает дождь на праведных и неправедных" (Матф., 5:45). Если снова и снова делать то же, что и другие успешные люди, вы непременно получите одинаковый с ними результат. И дело тут не в удаче, случайности или в стечении обстоятельств. Дело тут в законе.

Для меня это стало настоящим откровением. Даже сегодня я благоговею перед безграничностью и силой этого простого принципа. Хотите быть счастливым, здоровым, процветающим, популярным и уважаемым человеком? Просто узнайте, как другие люди, которые наслаждаются этими преимуществами, добились их, и делайте то же самое. Думайте, как они. Чувствуйте так же, как они. Совершайте те же самые поступки. И как дважды два – четыре, вы рано или поздно получите тот же результат. Чуда в этом никакого нет.

ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬСЯ ВСЕМУ, ЧЕМУ ЗАХОТИТЕ

Со времени моего первого успеха я успел поработать во многих компаниях, действующих в самых разных направлениях. Я объехал более 80 стран мира, изучил разные языки и приобрел разнообразнейшие навыки. К тридцати годам я не только окончил школу, но и получил ученую степень по бизнесу в одном из ведущих университетов. На каждой работе и в каждой ситуации я начинал с вопроса: "Каковы правила или принципы успеха в этой сфере деятельности?" Затем я читал книги, посещал различные курсы и спрашивал всех, кого только мог, об их взглядах и идеях.

Например, став менеджером по продажам, я прочел все книги и статьи по торговле, какие нашел, и применил почерпнутые в них знания на практике. Занявшись строительным бизнесом, я также прочел десятки книг по этому вопросу. Всего за год, не имея ни денег, ни связей, я разработал и

построил торговый центр стоимостью три миллиона долларов, получив 25% в качестве вознаграждения.

Занявшись импортом и доставкой японских автомобилей, я снова читал книги, говорил с экспертами и проводил собственные исследования. При этом моей целью было понять правила построения сети дилеров. В следующие четыре года я основал 65 дилерских фирм, импортировав и продав техники более чем на два миллиона долларов.

На протяжении последующих 22 лет моей работы на более чем 500 компаний я стремился понять факторы, которые приводят к успеху в конкретном бизнесе. Поняв же, я старался научиться применять эти принципы для достижения наилучших результатов.

Когда люди лестно отзываются о моих успехах, я охотно делюсь с ними своими знаниями в каждой области. Я говорю им, что они также могут научиться всему необходимому для достижения собственных целей. Все, что от них требуется, – это понять причинно-следственные связи тех или иных действий, а затем применить их в нужный момент. Сделав это, они в скором времени получают те же самые результаты, что и другие успешные люди.

ВОЗЬМИТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ ПОД КОНТРОЛЬ

Однако вместо того, чтобы последовать моему совету, они обычно кивают, улыбаются, соглашаются, а затем возвращаются к своим повседневным делам. При этом интенсивно работать они начинают под конец рабочего дня, тратя большую его часть на праздные разговоры с сотрудниками. Домой же они уходят при первой же возможности, проводя вечера в развлечениях или перед телевизором.

Пораженный таким поведением, я начал изучать психологию и метафизику. Со временем я узнал о существовании целого ряда универсальных принципов, которые объясняют большинство человеческих успехов и неудач. Эти принципы определяют счастье и несчастье, богатство и бедность, здоровье и болезни, а также разные отношения между людьми. Эти психические законы объясняют, почему одни люди живут хорошо, а другие нет.

Закон контроля

Первым из открытых мною законов был закон контроля. Он гласит: "Вы чувствуете себя счастливым в той мере, в которой контролируете свою жизнь. Несчастливым же вы чувствуете себя в той мере, в которой не контролируете свою жизнь".

В современной психологии это называется "теорией локуса контроля". Психологи разделяют внутренний и внешний локусы контроля. Ваш локус контроля находится там, где вы чувствуете контроль в каждой

сфере вашей жизни. Его местоположение определяет ваше счастье или несчастье больше, чем любой другой фактор.

Например, вы чувствуете, что являетесь основным творцом своей жизни, а все, что с вами происходит, обусловлено только вашим поведением. В этом случае у вас очень крепкий внутренний локус контроля, который и помогает вам чувствовать себя сильным, уверенным и счастливым человеком. Именно он делает ваши мысли яснее, а работу эффективнее, чем у обычных людей.

Возможно, вашу жизнь контролируют другие факторы или люди – ваша работа, босс, воспоминания детства, счета, здоровье, члены семьи и т.д. В этом случае у вас развит внешний локус контроля, который заставляет вас чувствовать себя жертвой, игрушкой в руках Провидения. Очень скоро у вас развивается то, что доктор Мартин Зелигман из Пенсильванского университета назвал "приобретенной беспомощностью". Вы начинаете чувствовать себя абсолютно не в состоянии изменить свое положение в лучшую сторону. У вас вырабатывается привычка обвинять других и находить оправдания для своих неудач. Такой тип мышления неизбежно приводит к озлоблению, отчаянию и краху. Далее в этой главе мы рассмотрим эту проблему подробнее.

Сила веры

Следующим законом, который я открыл, был закон веры. Именно на нем основано большинство религий, а также такие науки, как психология, философия и метафизика. Этот закон гласит: *"Все, во что вы твердо верите, становится для вас реальностью"*.

В Новом завете Иисус сказал: "По вере вашей да будет вам". В Ветхом же Завете сказано: "Как человек думает в сердце своем (в вере своей), такой он и есть". Профессор Гарвардского университета Уильям Джеймс в 1905 году писал: "Вера создает реальный факт".

На самом деле вы не верите в то, что видите, а скорее, видите то, во что уже верите. Глубоко сидящая в вас вера создает экран из предубеждений, который искажает внешнюю реальность. Он заставляет вас видеть вещи не такими, какими являются *они*, а такими, каким являетесь *вы*.

Хуже всего, когда человек верит в ограниченность собственных возможностей. Эта, как правило, ложная вера вырабатывается в течение всей жизни и заставляет человека думать, что он никогда не сможет осуществить задуманное. Очень скоро такие мысли становятся привычными. Вы начинаете верить, что вам не хватает ума, таланта, силы духа, способностей выступать на публике, зарабатывать много денег, похудеть и т.п. В результате вы начинаете ценить себя слишком низко и пасуете перед трудностями. Хуже того, вы начинаете рассказывать другим людям, что вам не

хватает тех или иных качеств или способностей. Таким образом, ваши убеждения становятся вашей реальностью. Вы становитесь не тем, кто вы есть, а тем, кто, вы *думаете*, вы есть.

В выработке привычек на миллион долларов одним из наиболее важных этапов является преодоление убеждений, которые вас ограничивают. Прежде всего, нужно представить, что у вас нет никаких ограничений. Когда вы подготовите свой разум к нужным мыслям и безоговорочно поверите, что можете сделать абсолютно все, вы сможете осуществить это и в реальности. В результате, самым кардинальным образом изменится вся ваша прежняя жизнь.

Как мы рассмотрим далее, менять убеждения труднее всего. Но есть и хорошая новость: любые убеждения можно приобрести. А от всего, что можно приобрести, можно и избавиться. Вы можете убедить себя в собственной смелости, уверенности и неудержимой решительности, необходимых для достижения успеха. Для этого нужно лишь соответствующим образом перепрограммировать свое подсознание.

Самореализующийся прогноз

Еще одним открытым мною законом был закон ожиданий. Он гласит: *"Что вы ожидаете с полной уверенностью, это обязательно сбывается"*. Другими словами, вы не обязательно получаете то, чего хотите, но обязательно то, чего ожидаете.

Когда вы с полной уверенностью ожидаете, что что-то должно произойти, это оказывает большое влияние на ваш характер и вашу личность. Чем больше вы уверены в своих ожиданиях, тем вероятнее, что с ними будут связаны те или иные ваши слова и поступки. В результате вы значительно увеличите возможность получения именно того, на что рассчитываете.

Одной из прекрасных вещей, связанных с ожиданиями, является полная свобода действий. Просыпаясь каждое утро, вы можете говорить себе: *"Я верю, что сегодня со мной произойдет нечто удивительное"*. Таким образом, вы создаете силовое поле ожидания, которое окружает вас, влияя на людей, с которыми вы общаетесь. При этом каким-то потрясающим образом с вами в этот день происходит ряд удивительных событий, как крупных, так и мелких.

Успешные люди заранее ожидают, что к ним придет успех. Счастливые люди ожидают счастья. Популярные ожидают, что другие будут ими интересоваться. Они развивают в себе привычку воспринимать любую ситуацию положительно. Они ждут выгоды от всего, что с ними происходит, даже от временных проблем и неудач. Они ожидают от других людей только самого лучшего и думают только о хорошем. При этом надо отметить, что они редко разочаровываются.

Полной противоположностью таких ожиданий являются отрицательные ожидания, характерные для многих людей. Несчастливые люди ожидают провала чаще, чем успеха. Они всегда готовы к тому, что другие люди причинят им зло или разочаруют их. Они ожидают, что в делах им будет не особенно везти. Вместо того чтобы надеяться на лучшее, они готовятся к худшему, а поскольку закон ожиданий нейтрален, – они тоже редко разочаровываются.

Как же можно обеспечить себе счастливую, здоровую и благополучную жизнь? Очень важно ожидать самого лучшего от каждого человека и каждой ситуации, независимо от того, какими они могут показаться вначале. Выработайте у себя привычку к положительным ожиданиям. Вы будете просто поражены тем влиянием, которое она окажет на вас и окружающих вас людей.

Вы – живой магнит

После описанных выше законов я узнал о законе притяжения. Он гласит: "Вы – живой магнит; вы неизменно притягиваете к себе людей, идеи и обстоятельства, которые гармонируют с вашими основными мыслями".

Об этом законе говорят и пишут уже около пять тысяч лет. Он представляет собой один из важнейших принципов, определяющих успех или неуспех. Этот закон подразумевает, что ваши положительные или отрицательные эмоции активируют определенные мысли. Эти мысли создают вокруг вас силовое поле, которое, как железо к магниту, притягивает к вам гармонирующих с ними людей и обстоятельства.

Подобно всем психическим законам, этот закон нейтрален. Если вы думаете о чем-то хорошем, вы притягиваете положительных людей и обстоятельства. Если же в вашей голове появляются отрицательные мысли, притягиваемые люди и обстоятельства также будут отрицательными. Успешные, счастливые люди постоянно думают и говорят о том, что именно хотят привлечь в свою жизнь. Неуспешные же и несчастливые постоянно говорят о людях и ситуациях, которые вызывают у них гнев и разочарование.

Одной из самых важных привычек в этой связи представляется привычка заполнять сознание положительными картинками вашей жизни и окружающего мира. Выработать ее очень трудно, зато отдача от нее просто колоссальная.

Как аукнется, так и откликнется

Итоговым же для всех рассмотренных законов является закон соответствия. Он гласит: "*Ваш внешний мир является точным отражением вашего внутреннего мира*".

Представьте, что вы живете в окружении зеркал. Куда бы вы ни посмотрели, вы видите собственное отражение. Люди относятся к вам так, как вы относитесь к ним. То, как вы думаете о своем теле, отражается на вашем здоровье и вашей внешности. От того, как вы видите людей и ваши отношения с ними, зависит качество вашей дружбы и семейной жизни. То, как вы думаете об успехе и процветании, находит отражение в вашей карьере и благосостоянии. В каждом случае ваш внешний мир отражает вас самих, словно в зеркале, и вы всегда получаете то, о чем думаете в укромных уголках сознания.

Объединение всех упомянутых законов даст вам великий универсальный принцип, который объясняет все происходящее с вами: *"Вы получаете то, о чем думаете большую часть времени"*.

Задумайтесь над этим! Вы становитесь именно тем человеком, каким представляете себя большую часть времени. Вы всегда двигаетесь в направлении, заданном вашими главными мыслями. Все в окружающем вас мире контролируется и определяется тем, что вы думаете внутри себя.

Хорошая новость тут заключается в том, что во Вселенной есть одна вещь, над которой вы имеете полный контроль, и это – ваше сознание. Только вы можете решать, о чем вам думать большую часть времени. И, к счастью, вам не нужен другой контроль, чтобы сформировать свою жизнь и определить свое будущее. Полностью взяв под контроль свое сознание, вы сможете легко руководить ходом своей жизни. Благодаря такому контролю вы будете чувствовать себя счастливым, сильным, уверенным и свободным. Вас будет просто невозможно остановить.

Практические упражнения

- Взгляните на бизнес, которым занимаетесь сегодня. Определите три самые главные причины, по которым одни люди в нем успешнее других.
- Возьмите на себя полную ответственность за свою жизнь и все, что с вами происходит; откажитесь от оправданий себя или обвинений других.
- Задумайтесь о том, какие убеждения вас ограничивают. А что, если они в корне неверны?
- С этого дня ожидайте от себя и других только самого лучшего. Что бы вы изменили в своей жизни, если бы вам был гарантирован успех?
- Какого рода людей, обстоятельства и ситуации притягивают к вам ваши главные мысли и эмоции? Как вы можете изменить эту ситуацию?

- Куда бы вы ни посмотрели, вы везде видите только свое отражение. Что вам нужно изменить в себе, чтобы изменился мир вокруг вас?
- Определите три наиболее важные привычки думать о себе и других, которые вы можете выработать, чтобы стать счастливее и успешнее.

Вы можете сделать все, что, как вам кажется, вы можете. Это знание – настоящий Божий дар, поскольку с его помощью вы можете решить все человеческие проблемы. Оно должно бы было сделать вас неисправимым оптимистом. Это открытая дверь к неограниченным возможностям

Роберт Коллиер

Глава 2. Управляющая программа успеха

Весь секрет успешной жизни – это определить,
что предназначено человеку судьбой, а затем
делать это...

Генри Форд

Один из главных вопросов, на который вам нужно ответить, чтобы достичь успеха, таков: о чем вы думаете большую часть времени? Дело в том, что одним людям в голову обычно приходят положительные мысли, а другим – отрицательные и пессимистические. При этом первые преуспевают, а вторых всегда ждут неудачи.

В разное время вопрос о преобладающих мыслях задавали многим успешным людям. Их ответы были простыми, но достаточно емкими, чтобы полностью изменить чью-нибудь жизнь. Если коротко, успешные люди большую часть времени думают о том, чего они *хотят* и как они могут это получить.

С другой стороны, неудачники большую часть времени думают и говорят о том, чего они *не хотят*, и том, *кто виноват* в их проблемах. Как результат, они притягивают все больше и больше того, чего не хотят, и что делает их жизнь несчастной. Как вы помните, психические законы нейтральны. О чем бы вы ни думали или что бы ни говорили большую часть времени, это рано или поздно входит в вашу жизнь.

Более ста лет психологи работали над тем, чтобы понять и объяснить механизмы действия человеческого сознания. Эту тему поднял Зигмунд Фрейд, а продолжили Альфред Адлер, Карл Юнг, Абрахам Маслоу, Уильям Глассер, Эрик Фромм и Беррес Фредерик Скиннер. Едва ли не до наших дней эти ученые пытались понять глубинные причины счастья и несчастья, успеха и неуспеха, побед и поражений. Вывод же их был таким: решающую роль почти во всех сферах нашей взрослой жизни играет программа, заданная нашему сознанию в раннем детстве.

ВАША УПРАВЛЯЮЩАЯ ПРОГРАММА

Я лично прочел сотни книг и тысячи статей по психологии и механизмам работы сознания. Пожалуй, самым важным открытием для меня стало понимание роли *самооценки* в поведении людей. Антрополог Маргарет Мид назвала идею самооценки "самым важным прорывом в понимании человеческого потенциала в XX веке".

Ваша самооценка – это и есть "управляющая программа" вашего подсознательного компьютера. Она работает подобно операционной системе, надолго сохраняя на "жестком диске" все ваши мысли, эмоции и решения.

Однажды записанные, эти впечатления до конца жизни влияют на то, как вы думаете, чувствуете и поступаете.

Именно самооценка предопределяет степень вашего успеха в каждой из сфер жизни. Все ваши действия по отношению к окружающему миру обязательно связаны с тем, как вы думаете и чувствуете внутри. Самооценкой объясняется также огромное влияние психических законов на формирование вас как личности.

Роль самооценки

Сразу же после формирования самооценки в той или иной сфере вашей жизни ей постепенно подчиняется все, что бы вы ни делали. При этом низкая самооценка никогда не позволит вам полностью раскрыть свой потенциал даже при наличии выдающихся способностей.

Так повелось, что у каждого из нас есть "мини-самооценка" во всех жизненных сферах, которые мы считаем наиболее важными. К примеру, мы оцениваем свое творчество, умение говорить на публике, память и способность к изучению разных предметов. У нас есть оценка своей популярности и умения поддерживать отношения с другими людьми. Мы оцениваем себя как супруга или партнера, свою привлекательность в глазах противоположного пола. Мы оцениваем свои родительские качества. Наша самооценка охватывает также успехи в любом виде спорта или работе, которыми мы занимаемся. Мы оцениваем свою организованность и продуктивность. Некоторые люди не забывают оценить даже свою способность к таким элементарным действиям, как чтение, письмо и счет.

Говоря о привычках на миллионы долларов, у вас просто не может не быть оценки для каждого аспекта вашей карьеры и финансовой жизни. Наверняка, вы оцениваете то, сколько зарабатываете и как тяжело вам приходится для этого трудиться. Вы не забываете оценить и скорость своего продвижения по службе, и рост вашей зарплаты в каждом месяце и году.

Вы часто думаете о том, сколько зарабатываете сейчас и сколько будете зарабатывать в будущем. Вы оцениваете свою безопасность, капиталовложения, траты и прибыли. При этом каждый аспект вашей внешней финансовой жизни определяется вашей внутренней оценкой своего умения обращаться с деньгами.

Ваша зона комфорта

Независимо от вашей самооценки, привычка думать о деньгах или о других сферах жизни очень скоро формирует вашу "зону комфорта". Эта зона становится наибольшей преградой на пути улучшения вашего положения. Стоит вам только попасть в нее, как вы подсознательно стремитесь

остаться в ней, даже если достигнутый уровень намного ниже ваших возможностей.

Возьмем, например, сферу финансов. Если вашей зоной комфорта является заработок в размере пятидесяти тысяч долларов в год, именно столько вы и будете зарабатывать. Что бы ни случилось в мире вокруг вас: кризисы, депрессии, инфляция или банкротство, вы рано или поздно выйдете на годовой доход в пятьдесят тысяч долларов. Вы используете все свои таланты и способности, чтобы попасть в зону финансового комфорта и находиться в ней как можно дольше.

Похожая ситуация ждет вас и в том случае, если вы привыкнете зарабатывать сто тысяч долларов в год. Потеряв работу или переехав на другой конец страны и начав все заново, вы уже через несколько месяцев вновь выйдете на эту сумму. Как только у вас вырабатывается самооценка для определенного уровня доходов, он сохраняется в вашей психике в виде привычки. С этого момента ваше сознание и подсознание в любое время сумеют найти способ достичь этого уровня. При этом абсолютно не важно, что будет происходить в окружающем вас мире.

Вот мы и нашли ключ к раскрытию вашего потенциала, увеличению дохода и достижению оптимального результата в каждой сфере вашей жизни. Им является ни что иное, как повышение самооценки в этой сфере. Вы должны привыкнуть по-новому думать о том, чего можете достичь. Чтобы добиться успеха во внешнем мире, нужно изменить ваше внутреннее представление о своем потенциале.

ПЕРЕПРОГРАММИРУЙТЕ СЕБЯ НА БОЛЬШИЙ УСПЕХ

В медицине считается, что "правильный диагноз – это уже половина лечения". В связи с этим давайте рассмотрим три составляющих вашей самооценки, их взаимодействие и возможности изменить их так, как вам нужно.

Ваше идеальное представление о себе

Первой из них является *самоидеализация*. Это идеальное представление, которое вы составляете о самом себе, как если бы вы уже достигли всего, чего можете. Ваш собственный идеал состоит из желаний, надежд, мечтаний, стремлений и фантазий о вашей прекрасной будущей жизни. Он также содержит качества и добродетели, которыми вы больше всего восхищаетесь в себе и других людях. Ваш идеальный образ – это наилучший человек, живущий наилучшей жизнью из всех возможных, стать которым вы только можете мечтать.

Успешные и счастливые люди видят перед собой понятную картину своего идеального будущего. Они имеют ясное представление о том, что

любят, уважают и чем восхищаются. Они четко осознают качества и добродетели тех мужчин и женщин, которых хотят превзойти. Наиболее успешные люди имеют свое видение того, как выглядит идеальный человек и как он или она себя ведет.

Благодаря закону притяжения вы неизбежно приближаетесь к тому образу, которым больше всего восхищаетесь. Чем яснее вы представляете вашу будущую идеальную жизнь, тем быстрее вы будете к ней продвигаться. Более того, тем вероятнее будет реализация вашего идеала.

Положительные ролевые модели

Я хочу рассказать вам об одном исследовании, проведенном много лет назад. Оно показало, что многие известные мужчины и женщины в молодости зачитывались биографиями и автобиографиями успешных людей. На основании этого можно сделать вывод, что людям свойственно отождествлять себя с героем или героиней событий, о которых они читают или слышат. Когда вы постоянно думаете о прославленных мужчинах и женщинах, вы подсознательно перенимаете их качества и добродетели.

Этот феномен был описан в книге профессора Гарвардского университета, доктора Дэвида Мак-Клелланда *Общество достижений (The Achieving Society, Free Press, 1985)*. В ней он объяснил, как ролевые модели могут влиять на формирование характера и личности молодого человека. Один из его выводов состоял в том, что на человека очень большое влияние оказывают люди, которыми он восхищался в детстве и юношестве.

Таким образом, люди, у которых в детстве были положительные ролевые модели, гораздо вероятнее станут успешными, чем те, у которых таких моделей не было. Хуже всего, если молодые люди воспитываются на негативных примерах для подражания, как это часто бывает в наши дни.

Говоря об идеале, нужно отметить, что у неуспешных и несчастливых людей, как правило, нет четкого видения своего будущего. Если вы спросите их, какие качества они считают наиболее важными, ответы будут маловразумительными и противоречивыми. Именно такое туманное представление о том, что представляет собой идеальный человек, часто мешает им стать им. Оно заставляет их всю жизнь ходить по кругу, испытывая вредное влияние людей, которые сами точно не знают, чего хотят.

Связь между личностью и ценностями

Едва ли не больше других факторов на вашу личность и успехи влияют ваши жизненные ценности и способ, которым вы их устанавливаете. Продумывая основные качества, которыми вы восхищаетесь, и которыми хотите овладеть, вы определяете свои будущие успехи.

Когда вы думаете об этих ценностях и том, как включить их в вашу жизнь и поведение, вы становитесь другим человеком. В результате вы

привлекаете к себе других людей и изменяете обстоятельства вокруг себя. Вскоре ваш внешний мир начинает отражать вашу внутреннюю жизнь. Вы начинаете быстрее продвигаться к наиболее важным целям, а они начинают быстрее приближаться к вам. И все это начинается, когда вы берете формирование и развитие вашего идеального образа под свой полный контроль.

Каким вы себя видите

Второй составляющей вашей самооценки является *я-концепция*, или собственный воображаемый образ. Благодаря работе доктора Максвелла Мольца *Психокибернетика (Psycho-Cybernetics, Free Press, 1985)* мы знаем, что наше видение себя во многом определяет наше поведение.

Если вы видите себя положительным, популярным, продуктивным и успешным, вы будете и вести себя соответственно. Думаю, вы понимаете, что ваше поведение во многом определяет ваши успехи. Получаемые результаты укрепляют вашу *я-концепцию* положительным или отрицательным образом. Более того, они программируют вас на повторение в будущем тех же действий в подобных ситуациях.

Собственный воображаемый образ можно назвать вашим "внутренним зеркалом". В это зеркало вы смотрите перед тем, как совершить то или иное действие или включиться в важное событие. Если вы видите себя уверенным и успешным перед встречей с важным человеком, подачей резюме или презентацией, вы будете таким же в действительности. Если вы плохо представляете себя, чувствуете себя не особенно уверенным, вряд ли вас будет ждать положительный результат в действительности.

Одна из самых важных привычек, которые вы можете выработать, – привычка перед каждым важным событием подпитывать свой разум картинками собственного успеха. Последуйте примеру известных людей и представьте себя победителем в том деле, которое вам предстоит. Задержите этот образ в вашем сознании как можно дольше, а затем расслабьтесь и действуйте. Позже, когда вы окажетесь в этой ситуации, ваше подсознание вспомнит созданную ранее картину и подскажет вам нужные слова, жесты и действия.

Активная зона вашей личности

Третьей составляющей вашей самооценки является *самоуважение*. Это чувственный или эмоциональный компонент вашей личности, "активная зона" вашего подсознания. Уровень вашего самоуважения определяет вашу активность и управляет вашими поступками.

Многие современные психологи считают уровень самоуважения наиболее важной частью нашей личности. При этом все они согласны, что он во многом определяет наш успех или неуспех в разных сферах жизни.

По сути, самоуважение играет такую важную роль, что мы часто строим вокруг него всю свою жизнь. Почти все, что мы делаем, направлено на то, чтобы достичь самоуважения или избежать его потери.

С самоуважением связано одно правило, которое гласит: "Абсолютно все имеет значение!" Любые события, которые происходят с вами и вокруг вас, тем или иным образом влияют на ваше самоуважение. Все они либо повышают, либо понижают ваше самоуважение, укрепляя или разрушая его. В этом смысле вы похожи на длиннохвостого кота из пословицы, который ходит по комнате, полной кресел-качалок. Каждое слово или жест других людей по отношению к вам так или иначе влияет на уровень вашего самоуважения. Следовательно, поддержка и укрепление вашего самоуважения открывают путь к достижениям, успеху и счастью.

Сравнивайте свое поведение с идеалом

На ваше самоуважение влияет множество факторов. Едва ли не самым важным из них является различие между вашим воображаемым образом и вашим собственным идеалом. Имеется в виду разница между тем человеком, каким вы видите себя в конкретный момент, и тем, каким вы хотите стать в будущем.

Каждый раз, когда вы думаете, что ваши действия отвечают вашему представлению об идеале, ваше самоуважение растет. При этом вы чувствуете себя гораздо более счастливым и бодрым, энергичным и веселым. Кроме того, ваши отношения с людьми вокруг вас становятся более доброжелательными.

С другой стороны, каждый раз, когда ваши действия противоречат вашему представлению об идеале, ваше самоуважение понижается. При этом вы чувствуете себя обеспокоенным и несчастным, неуверенным и робким. В крайних случаях вы можете даже чувствовать отчаяние и гнев.

Хорошая новость в этом случае заключается в том, что чем яснее вы видите собственный идеал, тем легче вам подогнать под него свое поведение. И каждый раз, когда вы говорите или действуете в соответствии с вашим идеалом, ваше самоуважение растет. Вы вновь чувствуете себя счастливее и увереннее, благожелательнее и сильнее. Вам начинает казаться, что вы можете добиться больших и лучших результатов в этой и других сферах вашей жизни.

Лучшее определение самоуважения

Рассмотрим самое лучшее определение этого понятия: "*Самоуважение – это то, насколько вы нравитесь сами себе*". Как вы уже поняли, чем больше вы себе нравитесь, тем лучше у вас идут дела. И наоборот, чем лучше у вас идут дела, тем больше вы себе нравитесь. Каждый раз, когда вы добиваетесь успеха в той или иной области, ваше самоуважение растет.

И вы начинаете нравиться себе еще больше и добиваться еще лучших результатов в этой и других областях.

Самые действенные слова, которые вы можете использовать для контроля вашей личности и построения самоуважения, таковы: *"Я себе нравлюсь!"*. Чем чаще вы будете их повторять, тем счастливее и увереннее будете себя чувствовать, добиваясь лучших результатов в любом деле.

Когда я много лет назад впервые понял силу этих слов, уровень моего самоуважения был довольно низким. Я имел весьма смутное представление о том человеке, которым являлся. Мой идеал также был туманным. Меня преследовали страхи и сомнения, и я считал себя гораздо хуже других людей. Чтобы изменить ситуацию, я начал повторять про себя: *"Я себе нравлюсь!"* по 10, 20 и даже по 50 раз в день. Это повлияло на мою личность просто невероятным образом.

Пожалуй, самыми действенными словами для вас являются те, которые вы говорите самому себе и в которые верите. Большинство психологов утверждает, что наши эмоции на 95% определяются словами, которые проходят через наше сознание в то или иное время. Наше сознание очень похоже на вакуум, и не может долго оставаться пустым. Если не заполнять его положительными словами и мыслями, оно заполняется нашими страхами, заботами и тревогами.

Другими словами, если целенаправленно не выращивать в саду вашего сознания цветы, в нем автоматически будут расти сорняки.

Положительные беседы с самим собой

Одна из самых важных привычек, которые вы можете выработать, — привычка как можно чаще беседовать с собой в положительном ключе. Как уже говорилось, самыми положительными словами, особенно перед важным событием, являются слова: *"Я себе нравлюсь!"* Поскольку повторять их нужно эмоционально и выразительно, вряд ли это у вас получится, если вы действительно не будете чувствовать себя счастливым.

Каждый раз, когда вы произносите *"Я себе нравлюсь!"*, ваше самоуважение растет. При этом вы обязательно начинаете чувствовать себя лучше и увереннее. Вы начинаете ставить перед собой более широкие цели и гораздо меньше пасуете перед трудностями. Чем больше вы себе нравитесь, тем меньше испытываете страхов и сомнений, которые могли бы помешать вам добиться успехов в жизни. Регулярно повторяя *"Я себе нравлюсь!"*, вы сможете насладиться всеми выгодами самоуважения.

Перезагрузка личности

Чем выше ваше самоуважение, тем легче вам выработать привычки на миллион долларов, позволяющие достичь успехов в жизни. Поскольку все, что вы делаете, контролируется текущей программой вашего подсознания, изменив самооценку, вы можете изменить реальность.

На вашей самооценке основаны законы веры, ожидания, притяжения и соответствия. Именно самооценка определяет то, о чем вы думаете большую часть времени. Кроме того, она представляет вашу зону комфорта, и в ней следует искать корни приобретенной беспомощности. Поэтому основная ваша задача – взять развитие своей самооценки под свой полный контроль. Только вы должны руководить превращением вас в выдающегося человека, способного на великие дела.

Вы должны иметь ясное представление о добродетелях и качествах, которыми восхищаетесь и которые хотите включить в свою личность. Перед каждым важным делом рисуйте в уме картину собственного успеха, отвечающую тем качествам, которые вы имеете или хотите иметь.

Как можно чаще повторяйте волшебные слова: "Я себе нравлюсь!", пока они не будут приняты вашим подсознанием и не станут неотъемлемой частью вашей личности. Чем больше вы будете ценить и уважать себя, тем быстрее приобретете необходимые привычки для полного раскрытия вашего потенциала.

СФОРМИРУЙТЕ СВОЮ ЛИЧНОСТЬ

На этом этапе многие спрашивают: "Откуда берет начало самооценка? Как она развивается? Какие основные факторы на нее влияют и как можно изменить самооценку после того, как она выработалась?" Эти вопросы действительно крайне важны, и далее вы найдете на них ответы.

Большинство психологов уверены, что дети рождаются без какой бы то ни было самооценки. Все мысли, чувства, идеи, мнения или убеждения, которые мы имеем в зрелом возрасте, берут свое начало в раннем детстве. Конечно, верить в то, во что мы верим, нас учат разные люди и обстоятельства, с которыми мы сталкиваемся в течение всей жизни. Но особенно сильно они влияют на нас именно в детстве.

На самом деле каждый ребенок рождается с определенным набором личностных качеств, склонностей, талантов и других уникальных свойств. Некоторые психологи утверждают, что характеристики, вроде смелости, деликатности, интереса к спорту или музыке, на 60% являются врожденными. Вот почему дети из одной и той же семьи, одних и тех же родителей, одинаково воспитанные, часто вырастают абсолютно разными. В то же время нужно отметить, что представление человека о самом себе, своих способностях и возможностях закладывается именно в раннем детстве.

Два врожденных качества

Врожденными на 100% являются только два качества. Прежде всего, нужно отметить абсолютное *бесстрашие*, которым отличается новорожденный ребенок. Он действительно ничего не боится. У него нет причин бояться, потому что он пока не встретил ничего, что могло бы его напу-

гать. Вторым же врожденным качеством является полная *непосредственность*. В раннем детстве дети легко и непринужденно рисуют на обоях, кричат, ходят под себя и спят. Они делают все, что хотят и когда хотят, совершенно не волнуясь о том, нравится это окружающим или нет. Упомянутые качества заложены в нас самой природой.

В зрелом возрасте, когда вы чувствуете себя в полной безопасности и окружены людьми, которым доверяете, вы обычно возвращаетесь к этим основам. Я имею в виду, что вы вновь становитесь открытыми, бесстрашными и непосредственными, как в детстве. Вы попадаете просто в идеальные условия для счастливой жизни.

С раннего детства на нас очень сильное влияние оказывает то, что говорят или делают наши родители. В это время мы, как правило, начинаем усваивать две основные негативные модели поведения, которые в дальнейшем очень мешают нам жить.

Первая из них называется подавляющей негативной моделью. Именно она очень скоро порождает в нас страх перед риском, потерей и поражением. Будучи детьми, все мы стремимся познать окружающий нас мир. Мы обязательно хотим потрогать, ощупать и попробовать на вкус все, что видим. Однако наши родители часто слишком резко реагируют на такое поведение, отбивая охоту к нему. Они кричат нам: "Нет! Отойди от этого! Не трогай это! Оставь это в покое!" Многие родители при этом подкрепляют свои слова шлепками и другими наказаниями.

Детям же нужна любовь, как розам дождь. Любовь для ребенка важна не меньше, чем еда. Любое нарушение естественного течения любви заставляет ребенка нервничать и бояться. Некоторые психологи считают, что корни почти всех взрослых проблем нужно искать в нехватке любви в раннем детстве.

Когда родители сердятся на вас из-за вашего естественного поведения и вмешиваются в него, вы не понимаете, что они просто боятся за вас. Напротив, вы часто думаете: "Каждый раз, когда я пытаюсь потрогать или попробовать что-то новое, мои родители сердятся на меня. Наверное, это потому, что я неумелый(ая) и не-способный(ая). Должно быть, я просто бездарь и *не могу сделать это*".

Страх перед всем новым

Эта мысль: "Я не могу" постепенно превращается в боязнь поражения. Если в детстве вас ругают или наказывают слишком часто, вы очень скоро начинаете бояться чего-либо нового. Этот страх постепенно переходит в позднее детство, юношество и взрослую жизнь. В конце концов, каждый раз, когда вы будете думать о чем-то новом, рискованном или не совсем понятном, вашей первой реакцией будет: "Я не могу!" Как только вы говорите себе эти слова, вы тут же начинаете придумывать причины, по

которым, как вы считаете, то или иное дело вам не под силу. При этом вы думаете и говорите с позиции поражения, а не успеха. Вы думаете только о возможном риске и различных препятствиях. Очень скоро вы начинаете отговаривать себя от нового дела, даже не взвесив все за и против.

Наполеон Хилл, автор книги *Думай и богатеи (Think and Grow Rich, Fawcett Books, 1990)*, однажды обратился к своим читателям с вопросом: "Сколько попыток достичь новой цели обычно делает человек, прежде чем сдаться?" После нескольких неудачных ответов из зала он ответил сам: "Менее одной".

Мистер Хилл пришел к выводу, что большинство людей сдается, не сделав даже первой попытки. Они просто не решаются попытаться хотя бы один раз. Даже когда они хотят улучшить свою жизнь, увеличить доход и прославиться великими делами, они очень часто говорят себе: "Я не могу!" А уже после этого люди начинают придумывать причины, почему они этого не могут.

Наиболее важной привычкой, которую вы можете выработать для большего счастья и успеха, – это привычка повторять про себя: "Я могу сделать все, что задумаю!" При этом очень важно самим верить в эти слова.

Эти слова – самое эффективное заклинание против боязни потерпеть поражение.

А самые добрые слова, которые родители могут говорить своим детям, кроме "Я люблю тебя", – это: "Ты сумеешь сделать все, что задумаешь". Поразительно, сколько человеческих жизней способны изменить родители, родственники или друзья, которые будут повторять: "Ты можешь сделать это".

Мнение родителей

Вторая негативная модель поведения называется компульсивной, или принудительной. Она вызывает в нас страх перед отказом или критикой. В детстве мы все чувствительны к мнению других, особенно родителей. Родители же часто используют нужды своих детей, чтобы контролировать их и манипулировать ими. В тот или иной момент они одобряют или не одобряют поведение детей, позволяя им что-нибудь или, наоборот, запрещая.

Когда ребенок делает или говорит что-то, что родителям не нравится, они немедленно начинают его критиковать. А поскольку поддержка и одобрение родителей является залогом эмоционального здоровья ребенка, он старается всеми силами вернуть их любовь. При этом он часто отказывается от своих предыдущих намерений.

Очень часто родители привыкают манипулировать своим ребенком методом "кнута и пряника". Чтобы контролировать его поведение, они используют чередование одобрений и порицаний, разрешений и запретов.

Будучи детьми, мы еще слишком малы, чтобы понять это. Мы четко понимаем только одно: наше благополучие невозможно без любви и одобрения наших родителей. Со временем мы привыкаем к такой мысли: "Если я хочу жить спокойно, я должен/должна вести себя хорошо". Мы привыкаем строить свое поведение так, чтобы заслужить одобрение и избежать порицания со стороны родителей.

Одобрение со стороны других

С возрастом мы становимся все более чувствительными к одобрению других людей, начиная с членов семьи и заканчивая друзьями и коллегами. Особенно много одобрение или порицание товарищей значит для подростков. Вместо того, чтобы быть бесстрашными и непосредственными, открытыми и честными, они подстраивают свое поведение под предпочтения приятелей. Их ужасно пугает мысль, что в компании могут не одобрить тот или иной их поступок.

И снова проблема в том, что дети не знают, что движет их родителями. Ребенок просто думает: "Каждый раз, когда я делаю что-то, что мама или папа не одобряют, они перестают любить меня. Поэтому я должен делать то, что делает их счастливыми, что бы это ни было. Я обязан их радовать. Я должен делать то, что они хотят, ради моего же спокойствия".

Эти страхи часто сводятся в сознании ребенка к одной главной мысли: "Я должен!" В зрелом возрасте дети, которых слишком часто ругали, становятся гиперчувствительными к одобрению других людей. При этом они постоянно говорят себе: "Я должен сделать то" или "Я должен сделать это". Когда страх неприятия становится слишком сильным, человек уже не может принять решение без одобрения других.

Как олень в свете фар

Хуже всего то, что для большинства людей обычным становится конфликт между установками "Я должен" и "Я не могу". Люди чувствуют себя обязанными сделать что-то, чтобы завоевать одобрение важного для них человека, но одновременно боятся сделать это. От этого они становятся как никогда чувствительными к реакции и комментариям окружающих.

Причиной негативных моделей поведения почти всегда является "деструктивная критика" в раннем детстве. При этом особенно вредно, если она сопровождается физическими наказаниями. В этом случае ребенок еще быстрее теряет свою непосредственность, становится боязливым и зависимым от мнения других людей.

Из страха перед поражением, заложенного в раннем детстве, можно вывести и все остальные страхи, которые мешают человеку. Например, к

ним относятся боязнь бедности, разочарования, болезней, насмешек, публичных выступлений, риска, новых дел и т.д.

ПРОТИВОЯДИЕ ОТ ВСЕХ СТРАХОВ

Одно из важнейших открытий в изучении развития личности состоит в том, что наши страхи и уровень самооценки обратно пропорциональны. Другими словами, чем больше вы нравитесь себе, тем меньше боитесь поражения или неприятия. Чем выше ваш уровень самооценки, тем меньше вы подвержены страхам и сомнениям, которые мешают жить большинству людей. Чем выше вы себя цените, тем охотнее идете на риск и легче переносите неизбежные неудачи и временные трудности. Наконец, чем больше вы себя любите, тем меньше вас волнует мнение других людей. Высокая самооценка помогает вам жить собственной жизнью и самому принимать важные для вас решения.

Итак, самый быстрый способ укрепить свою самооценку и нейтрализовать возможные страхи – это постоянно повторять в уме: "Я себе нравлюсь!" Каждый раз, когда вы чувствуете себя неуверенно, начинайте проносить это как заклинание, от которого зависит ваша жизнь.

Одна из важнейших привычек на миллион долларов, которую вы можете приобрести, – привычка сознательно повышать свою самооценку каждый день. Чем больше вы будете подпитывать свое сознание положительными образами и мыслями, тем более уверенным, оптимистичным и бесстрашным человеком станете. Чем больше вы будете уважать себя, тем благополучнее будут идти ваши дела. Вы меньше будете бояться неудач и неприятия. Вы легче будете переносить неизбежные потери и более целеустремленно двигаться к успеху. Регулярно повышая самооценку, вы непременно достигнете поставленных целей.

ПОЛНОСТЬЮ РАСКРОЙТЕ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Чтобы полностью раскрыть заложенный в вас потенциал, вы должны знать и выполнять четыре психических закона. Первым из них является закон привычки. Он звучит так: *"Все, что вы делаете изо дня в день, рано или поздно становится новой привычкой"*. Проще говоря, при желании вы можете сделать привычкой любую мысль или действие, если будете повторять их достаточно часто и долго. Подробнее о создании и развитии новой привычки мы поговорим в следующей главе.

Второй закон, который вы должны знать и использовать, – закон эмоции. Он гласит: *"Каждое ваше действие стимулируется некой эмоцией, положительной или отрицательной"*.

Роль эмоций в поведении вполне можно сравнить с ролью дров для поддержания огня. Чтобы костер горел долго, вам нужно регулярно под-

брасывать в него ветки. Если не делать этого, огонь рано или поздно угаснет.

Вещи, о которых вы думаете большую часть времени, имеют много общего с дровами для костра. Постоянно думая о том, чего вы хотите и как это получить, вы активизируете большинство своих умственных способностей. Однако, поскольку ваше "время для обдумывания" ограничено, вы приучаете себя думать только о главном. При этом вы перестаете подбрасывать дрова в костер своих отрицательных эмоций. В результате вы постепенно избавляетесь от сомнений и страхов, которые мешают большинству людей.

Концентрация на главном

Таким образом, мы подошли к закону концентрации, который гласит: *"Все, на чем вы концентрируетесь в жизни, растет и развивается"*.

Другими словами, о чем бы вы ни думали большую часть времени, вам это удастся. При этом на той или иной цели нужно концентрировать максимум эмоций и мысленных усилий. Чем больше вы думаете о ваших целях и том, как их достичь, тем быстрее вы продвигаетесь к ним. Вы направляете на них больше энергии, а значит, меньше энергии остается на проблемы, беспокойства и заботы.

Наконец, четвертый и последний закон в серии – это закон подсознательной деятельности. Он звучит так: *"Ваше подсознание принимает любую мысль, план или цель, созданные сознанием, а затем организует ваши мысли и поведение так, чтобы достичь этой цели на самом деле"*.

Любые мысли и цели, которые вновь и вновь повторяются в вашем сознании, рано или поздно попадают в ваше подсознание. После этого оно начинает круглосуточно работать над тем, чтобы направить ваши мысли, слова и действия на достижение поставленных целей.

Одна мысль за раз

Наше сознание может удерживать одновременно не более одной мысли, положительной или отрицательной. Конечно, по порядку мы можем передумать огромное количество мыслей, но одновременно – только одну. К счастью, мы всегда вольны в выборе этой одной мысли, которая в тот или иной момент становится для нас главной. Чтобы достичь успеха, очень важно выработать привычку фокусироваться на образе человека, которым вы хотите стать. Кроме того, нельзя забывать о целях, которых вы хотите достичь, и шагах, которые для этого нужно предпринять.

Привыкая думать и говорить большую часть времени о том, к чему и как вы стремитесь, вы берете под контроль развитие своей самооценки и личности. При этом вы значительно увеличиваете свои возможности. Вы

словно давите на педаль газа, развивая скорость, которая поражает вас самих и всех окружающих.

БЕЗГРАНИЧЕН ВАШ ПОТЕНЦИАЛ

Итак, вы наделены невероятным потенциалом и огромными способностями. Все, чего вы достигли в жизни до этого момента, – это лишь тень того, что вы можете достичь на самом деле. Кроме того, для вас не существует других ограничений, кроме тех, которые вы создаете в своих мыслях.

Из всех живых существ только люди способны пере-профаммировать себя, изменяя ход своей жизни. Вы можете в любой момент взять под свой полный контроль формирование своей самооценки и превратить себя в собственный идеальный образ. Вы можете легко освободиться от мешающих вам страхов и развить самоуважение при помощи положительных установок. Таким образом, вы вполне способны раскрыть свой потенциал и достичь любой цели, которую поставите перед собой в жизни.

Контролируя развитие самооценки, вы закладываете фундамент для выработки привычек на миллион долларов. Благодаря этому, вы за несколько лет сможете добиться гораздо большего, чем обычный человек за всю жизнь.

Практические упражнения

- Определите основные факторы, влияющие на вашу жизнь. Благодаря чему вы добились того, чего добились, и что вы можете изменить для получения другого результата?
- Определите по десятибалльной шкале, насколько, как вам кажется, вы контролируете свою жизнь. Что вы можете сделать, чтобы усилить этот контроль?
- О каких вещах вы думаете больше всего? На чем вам необходимо сосредоточиться, чтобы добиться положительных изменений в вашей жизни?
- Какими качествами и добродетелями в других людях вы восхищаетесь? Каким образом вы можете приобрести их?
- До какой степени вы себе нравитесь? При каких обстоятельствах вы чувствуете максимальное уважение к себе, и как вы можете увеличить это чувство?
- Какие страхи мешают вам жить больше всего? Как бы изменилось ваше поведение, если бы у вас не было абсолютно никаких страхов?
- Что вы можете сделать прямо сегодня, чтобы приблизиться к собственному идеальному образу и поставленным целям? Каким образом вы можете наполнить сознание соответствующими мыслями, словами, образами людей и картинами?

Человек становится рабом своих регулярно повторяемых действий. То, что он выбирает сначала, рано или поздно начинает руководить им самим

Орисон Суэтт Марден

Глава 3. Как стать человеком, достойным уважения

Мысли приводят к целям; цели продолжают в действие; действия формируют привычки; привычки определяют характер; а характер устанавливает нашу судьбу

Трайон Эдвардс

Почти все, что мы имеем или будем иметь в будущем, определяется нашими мыслями, чувствами и поведением. В то же время многие психологи убеждены, что 95% наших мыслей, чувств и дел определяются нашими привычками. Следовательно, чтобы добиться успеха, нужно развить привычки успеха, которые неизбежно приведут к тому, что вам предназначено судьбой.

К счастью, необходимые привычки никогда не поздно приобрести. Если у вас есть плохие привычки или вы пока не выработали привычек, необходимых для полного раскрытия своего потенциала, – не отчаивайтесь. Вы всегда можете усвоить желаемые модели поведения при помощи регулярной практики и повторения.

Хорошие привычки довольно сложно усвоить, зато жить с ними легко. В то же время, плохие привычки усваиваются легко, но жизнь несколько не облегчают. В любом случае, как только вы приобретаете ту или иную привычку, она становится практически незаметной для вас. Она легко и быстро проникает в мысли, чувства и поступки, соответствующие вашему образу идеального человека.

ОТКУДА БЕРУТСЯ ПРИВЫЧКИ

Привычка определяется как "условный ответ на раздражители", но откуда она берет свое начало? Она вырабатывается в результате особенного ответа на особенный раздражитель, как правило, в самом раннем детстве. Формирование привычек очень напоминает развилку на дороге, по которой вы едете на машине. От того, какое направление вы выберете – хорошее или плохое, во многом зависит ваш дальнейший успех в жизни.

К счастью, новорожденные дети не имеют абсолютно никаких привычек, а приобретают их через некоторое время. Интересно, что разные привычки развиваются у человека с разной скоростью, в зависимости от того, подходят они ему или нет. В то же время процесс приобретения желаемых привычек можно ускорить при помощи проверенной системы.

Психологи называют ее термином "оперантное обучение". При этом они иногда ссылаются на РПП-модель, включающую три понятия: раздражитель, поведение и последствия. Раздражителем называется то, что про-

исходит в вашей жизни и стимулирует некие мысли или чувства. Поведение – это ваши специфические действия в ответ на влияние раздражителя. Последствия же подразумевают результаты этого поведения. Если следовать этой модели достаточно часто, вы обязательно приобретете новую привычку.

Рефлекс Павлова

Одним из первых роль оперантного обучения серьезно исследовал русский ученый Иван Павлов. Голодной собаке давали кусок мяса одновременно со звонком колокольчика. Процедура повторялась несколько раз в течение нескольких дней. Каждый раз, когда собака получала мясо, у нее начиналось слюноотделение, и в это время звонил колокольчик. В конце концов, слюна у собаки начала выделяться по звонку автоматически, даже когда никакого мяса ей не давали.

Точно так же, в результате положительного или отрицательного воздействия, можно выработать условные рефлексы у людей. Например, если вы кого-то любите, одна мысль об этом человеке или его голос по телефону автоматически вызывает у вас теплые чувства.

И наоборот, если в прошлом кто-то обидел или разозлил вас, одна мысль об этом человеке вызывает ваш гнев или печаль. Многие люди оказываются в ловушке плохих воспоминаний, которые рефлекторно переходят в их привычки и часто мешают им нормально жить.

Роль ожидаемых последствий

Существует еще одна модель развития привычек, иногда называемая ППП-моделью. Она включает в себя такие три понятия: прошлое, поведение и последствия. Психологи определили, что события, произошедшие с человеком в прошлом, определяют только 15% его поведения. Остальные же 85% мотивируются предполагаемыми последствиями, то есть тем, что человек ожидает в будущем.

Например, если вы готовитесь к презентации или устраиваетесь на работу, 85% вашей мотивации определяются ожидаемым успехом. И только 15% зависят от того, что вы сделали в подобных обстоятельствах в прошлом.

Теория ожиданий

Эта теория предполагает, что поступать специфическим образом людей побуждает то, чего они ждут от своих действий. При этом по силе влияния ожидания значительно превосходят все остальные факторы. Другими словами, вы делаете то, что делаете, ради ожидаемых последствий. Именно ими объясняются как простые вещи, вроде вашего общения с друзьями,

так и сложные, вроде движения капитала на международных финансовых рынках.

Как мы говорили в главе 1, вы можете сами формировать свои ожидания. Вы можете выработать привычку ожидать перемен к лучшему, независимо от того, как идут ваши дела в данный момент. Эти ожидания обязательно будут влиять на ваши отношения с другими людьми. В конце концов, ваши ожидания, отношения и поведение значительно повлияют на реальное положение дел. Фактически, вы способны в значительной мере контролировать свое будущее, ожидая от него только хорошее.

К сожалению, ожидания плохих новостей также могут сбываться. Если вы ожидаете чего-то плохого, это обязательно скажется на вашем поведении и отношениях с другими людьми. Отрицательное отношение к тому, что ждет вас в будущем, увеличивает вероятность перемен к худшему. Если постоянно думать о плохом, это войдет в привычку, и вы станете закоренелым пессимистом.

РАЗВИТИЕ НОВОЙ ПРИВЫЧКИ

Сколько обычно нужно времени для развития новой привычки? На это может уйти от одной секунды до нескольких лет. Точное же время во многом определяет сила эмоций, сопровождающих решение начать действовать тем или иным образом.

Многие люди обдумывают и обсуждают необходимость похудеть, но очень долго не решаются сделать это. Такая ситуация может продолжаться годами. Потом, в один из дней доктор говорит им: "Если вы не похудеете и не вернетесь к нормальному весу, вы рискуете скоро умереть".

Внезапная мысль о смерти может быть настолько пугающей, что человек немедленно сядет на диету. Он даже может заняться спортом и бросить курить, со временем став снова здоровым и привлекательным. Психологи называют это "сильным эмоциональным переживанием". Сильные эмоции способны выработать у человека привычку к определенному поведению, которая может сохраняться до конца жизни.

Например, касаясь рукой горячей сковородки или оголенного провода под током, вы испытываете мгновенную и резкую боль или потрясение. Неважно, что это неприятное ощущение может длиться менее секунды. До конца ваших дней у вас останется привычка не трогать горячую посуду или оголенный провод. Подобная привычка формируется мгновенно и остается навсегда.

По словам специалистов, выработать у человека привычку средней сложности можно примерно за 21 день. Среди таких привычек они называют привычки рано вставать, делать утреннюю зарядку, слушать радио в машине и ложиться спать в определенное время. К сравнительно простым относятся и привычки вовремя приходить на встречи, планировать свое

время, начинать день с самых важных дел и т.д. Все они при помощи практики и повторения могут быть выработаны за две-три недели.

Каким же образом человек развивает новую привычку? Сегодня для этого существует простая, но эффективная методика. По своей форме она похожа на кухонный рецепт и позволяет выработать любую желаемую модель поведения.

СЕМЬ СТУПЕНЕЙ К НОВОЙ ПРИВЫЧКЕ

1. Примите решение

Четко решите для себя, что будете во всем следовать выбранному направлению. Например, если вы решаете рано вставать и делать утреннюю зарядку, приучите себя ставить будильник на определенное время. Услышав же звонок, немедленно поднимайтесь, надевайте спортивный костюм и приступайте к упражнениям.

2. Не делайте никаких исключений

На период формирования новой привычки откажитесь от любых исключений. Не ищите и не выдумывайте себе оправданий. Не давайте себе послабления. Если вы решили вставать каждое утро в 6 часов, приучайте себя вставать именно в 6, пока это не дойдет у вас до автоматизма.

3. Расскажите об этом знакомым

Сообщите окружающим вас людям, что собираетесь тем или иным образом изменить свое поведение. Просто поразительно, как дисциплинирует мысль о том, что другие наблюдают за тем, хватит ли у вас силы воли пройти испытание.

4. Создайте мысленный образ

Постоянно представляйте, как вы следуете принятому решению. Чем чаще вы представляете у себя новую привычку, тем быстрее она будет принята вашим подсознанием и дойдет до автоматизма.

5. Подтверждайте свой успех

Снова и снова повторяйте про себя принятое решение, как будто уже добились его безусловного выполнения. Такое повторение значительно повышает скорость формирования новой привычки. Например, вы можете говорить себе: "Я каждое утро встаю ровно в 6 часов и ни минутой позже!" Обязательно повторяйте эти слова перед тем, как заснуть. Почти наверняка это поможет вам просыпаться за несколько минут до звонка будильника, и скоро вы сможете обходиться без него.

6. Будьте упорны в своем решении

Продолжайте практиковать новое поведение, пока оно не дойдет до автоматизма, став частью вашей обычной жизни. В результате вы должны чувствовать дискомфорт, когда не делаете то, что решили делать.

7. Вознаграждайте себя

Очень важно тем или иным образом поощрять себя за усердие. Каждый раз, когда вы вознаграждаете себя, вы подтверждаете правильность нового поведения и подкрепляете его. Вскоре вы на подсознательном уровне начинаете связывать это поведение с удовольствием от награды. Вы сами создадите для себя положительные последствия, к которым подсознательно стремитесь в результате избранного поведения.

Как преодолеть колебания

Откладывание со дня на день - это проблема почти всех людей. Научившись преодолевать колебания в том или ином деле, вы сможете улучшить всю свою дальнейшую жизнь. В этом вам помогут семь ступеней, описанных выше.

Первое - примите решение ежедневно двигаться к вашей главной цели. Второе - не делайте никаких исключений, пока привычка не будет надежно закреплена. Третье - расскажите всем знакомым, что собираетесь прекратить колебаться в том или ином вопросе. Четвертое - создайте свой мысленный образ, когда приступите к выполнению задачи, и поддерживайте его до полного формирования привычки. Пятое - постоянно повторяйте про себя: "Я уже работаю над решением своей главной задачи". Шестое - ежедневно заставляйте себя делать то, что решили, пока это действие не дойдет до автоматизма. И седьмое - вознаграждайте себя всякий раз, когда преодолеваете колебания и завершаете важную работу. В дальнейшем практикуйте эту процедуру для всех новых привычек, которые захотите развить.

Сделайте выработку новых привычек частью своей обычной жизни. При первой же возможности старайтесь приобрести новую привычку, которая может быть вам полезна. Одна новая привычка в месяц дает 12 привычек каждый год и 60 - каждые пять лет. Двигайтесь в таком темпе, и ваша жизнь радикально изменится к лучшему, что позволит вам стать абсолютно другим человеком.

ЗАДАЧА ДОЛЖНА БЫТЬ РЕАЛЬНОЙ

С чего вы обычно начинаете формирование новой привычки? Когда люди впервые осознают важность и пользу новых привычек, они часто со-

вершают серьезную ошибку. Они пытаются выработать у себя сразу несколько новых привычек, улучшив разные сферы своей жизни одновременно. Они с воодушевлением составляют список привычек, полезных для их работы, финансовой и семейной жизни, здоровья и отношений с людьми. Однако в результате они очень быстро натываются на мысленный барьер, который гасит всякое улучшение.

Постоянные элементы вашего сознания

Так повелось, что старые привычки не умирают. Они никогда и никуда не исчезают. Когда вы перестаете ими пользоваться и настраиваетесь на новое поведение, старые привычки слабеют и уходят в ваше подсознание. Они вытесняются новыми привычками, но вы не избавляетесь от них полностью. Они прячутся, ожидая возможности проявиться снова позднее, когда повторится стимул, впервые их создавший.

Например, в детстве вы научились ездить на велосипеде, а позже начали водить машину. При этом ваши прежние навыки благополучно сохранились. Через многие годы и даже десятилетия вы будете ездить на велосипеде так же ловко, как это было запрограммировано в вашем подсознании с детства.

Многие люди в свое время учились водить машину на автомобиле с механической коробкой передач. Сегодня большинство американских автомобилей имеет автоматическую коробку передач. Вы можете ездить на таких машинах годами, но при необходимости управлять машиной с механической коробкой передач вы быстро и легко вспомните все нужные навыки. Старые привычки никогда не исчезают полностью.

В развитии новых привычек есть одно важное правило: вы должны быть терпимы к себе. Вам понадобилась едва ли не вся предыдущая жизнь, чтобы стать тем, кто вы есть на сегодняшний день. Полностью измениться за одну ночь просто невозможно. Следовательно, вам нужно выбрать только одну привычку, которая кажется вам наиболее полезной в данный момент. Запишите ее и продумайте аргументы в пользу своего выбора. Кроме того, создайте себе четкий зрительный образ того, как вы будете действовать, когда приобретете новую привычку.

После этого немедленно приступайте к решению задачи, не делая никаких исключений и поблажек. Говорите с собой положительно, убеждая самого себя, что уже обладаете этой привычкой. Расскажите о своем намерении изменить обычный ход жизни окружающим вас людям. Вознаграждайте и поощряйте себя каждый раз, когда усваиваете новое для себя поведение. Но при всем при этом не пытайтесь выработать больше одной привычки одновременно.

ПУТЬ ОТКРЫТ

Во всем большом мире вы уникальны. В нем никогда не было и не будет никого, во всем похожего на вас. От других людей вас в первую очередь отличает ваше сознание. Особенным вас делает то, как вы мыслите, принимаете решения и действуете.

Основные ваши мысли и переживания в прошлом находят отражение в вашем поведении в настоящем, ваших привычных реакциях и взаимодействиях с людьми. Только ваши действия позволяют понять, кто вы есть и как вы изменились.

Думаю, вам интересно будет узнать, что вы не простой человек. Нет, вы являетесь примером того, что достигли люди за многие столетия своей эволюции. Вы постоянно растете и развиваетесь, избавляетесь от старых идей и привычек и вырабатываете новые. При этом не важно, с чего вы начали; важно только то, чего вы можете добиться. А это ограничено только вашим собственным воображением.

Практические упражнения

- Какую привычку вы хотели бы иметь больше, чем любые другие? Какое одно действие позволит вам немедленно приступить к формированию этой привычки?
- К каким наиболее важным результатам или последствиям вы стремитесь? Какие привычки больше всего помогли бы вам достичь этих результатов?
- Выберите одну привычку, которую вы хотели бы сделать частью своей финансовой жизни; четко ее определите и сегодня же начните ее формировать.
- Выберите одну привычку, которую вы хотели бы выработать в своей семейной жизни и в своих взаимоотношениях с людьми, и сегодня же начните над ней работать.
- Выберите одну привычку, способную улучшить ваше здоровье; четко ее определите и сегодня же начните ее развивать.
- Выберите одну привычку, способную сделать вашу работу более эффективной, и начните действовать, как будто она у вас уже есть.
- Представьте, что вы свободны в выборе того, кем можете стать, что сделать и получить. Представьте также, что вы можете выработать у себя абсолютно любые привычки. Какие цели вы перед собой поставили бы?

То, что происходит с человеком, менее значительно, чем то, что происходит внутри него

Луис Л. Манн

Глава 4. Привычки, которые нужны, для преуспевания

Самообладание не только большая добродетель
само по себе, но, похоже, дает начало всем
остальным добродетелям

Адам Смит

Наиболее важная привычка, которую вы можете выработать для успеха, удачи и счастья, – это привычка к самодисциплине.

Привычка к самодисциплине тесно связана с законом контроля, который мы рассматривали ранее. Как вы помните, он гласит: "Вы чувствуете себя счастливым в той мере, в которой контролируете свою жизнь. Несчастливым же вы чувствуете в той мере, в которой не контролируете свою жизнь".

Самодисциплина приводит к самообладанию и самоконтролю. Чем больше вы способны заставить себя выполнить задуманное, тем спокойнее и увереннее себя чувствуете.

ИСТОЧНИК СИЛЫ И ЭНЕРГИИ

Существует прямая зависимость между уровнем самодисциплины и самоуважением. Чем больше вы заставляете себя поступать так, как решили, тем больше вы себе нравитесь и испытываете к себе уважение. При этом вы чувствуете себя более уверенным и сильным человеком, способным контролировать ход своей жизни.

Каждое проявление самодисциплины укрепляет любую другую дисциплину. Каждое же нарушение самодисциплины вредит другим дисциплинам. Процесс здесь примерно такой же, как и при занятиях спортом, когда мышцы становятся сильнее после каждой тренировки. Точно так же с каждым разом крепнет и ваша способность следовать намеченному плану. Вот почему наиболее успешными и уважаемыми, как правило, являются люди с высоким уровнем самодисциплины и самоконтроля. Благодаря тренировкам вы тоже можете выработать соответствующие привычки и добиться успеха.

ПОЛЬЗА ОПТИМИЗМА

Пожалуй, самая полезная привычка, связанная с мышлением, которую вы можете развить, – привычка к оптимизму. Оптимисты – это обычно наиболее счастливые, здоровые, успешные и влиятельные люди в каждой группе или обществе. Очень интересной работой на эту тему является книга Мартина Зелигмана, профессора психологии Пенсильванского университета, *Приобретенный оптимизм (Learned Optimism, Knopf, 1991)*.

В ней доктор Зелигман утверждает, что люди учатся быть оптимистами, начиная думать как оптимисты. Фактически они учатся оптимизму таким же образом, каким пессимисты учатся пессимизму.

Ранее мы уже говорили, что величайшим открытием и главной идеей большинства психологий, религий и философий является принцип: "Вы получаете то, о чем думаете большую часть времени".

О чем же наиболее часто думают оптимисты? Говоря попросту, они думают о том, чего хотят и как этого достичь. Они думают о том, к чему стремятся и как этого добиться. Сама идея думать о том, чего они хотят, делает их счастливыми. Она увеличивает их энергию и высвобождает творческое начало. Эта идея также мотивирует их действия на более высоком уровне.

Пессимисты же – это полная противоположность оптимистам. Большую часть времени они думают и говорят о том, чего не хотят. Они думают о людях, которые им не нравятся, и о проблемах, которые у них есть в данный момент или были в прошлом. Особенно же часто они думают, кого бы обвинить в том, что с ними происходит. А чем больше они об этом думают, тем злее и недоброжелательнее становятся. Тем быстрее они притягивают в свою жизнь именно те вещи, которых боятся.

Укрепляйте характер

Сегодня активно развивается сравнительно новая область медицины – психонейроиммунология. Проведенные в этой области исследования показали, что наше мышление оказывает значительное влияние на нашу иммунную систему. Привычка же к оптимизму и положительному мышлению способна укреплять *t*-клетки тела, отвечающие за сопротивление различным болезнетворным факторам.

Сегодня психологи часто оперируют понятием "стойкая личность". Они используют его для описания мужчин и женщин, способных эффективно противостоять различным проблемам. При этом психологи прослеживают наличие прямой связи между жизнестойкостью и оптимизмом. То есть, чем больший вы оптимист, тем более стойки ваше тело и разум к внешним и внутренним потрясениям. Как результат, вы более энергичны и быстрее восстанавливаетесь после проблем и неудач. Кроме того, вы редко болеете. Даже если вы изредка простужаетесь, то сразу же поправляетесь, поскольку укрепленные *t*-клетки вашего тела быстро побеждают инфекцию.

Думайте о том, чего вы хотите

Вы усваиваете привычку к оптимизму, заставляя себя концентрироваться на том, чего хотите. При этом вы приучаете себя абстрагироваться от того, чего не хотите. Вы становитесь оптимистом, постоянно думая о

том, что можете немедленно сделать для достижения самых важных для вас целей. Чем более интенсивно вы работаете над решением поставленных перед собой задач, тем больше энергии и оптимизма у вас появляется. Вы начинаете быстрее продвигаться вперед, делать больше и получать от этого больше удовольствия.

Известный радиокomentатор Эрл Найтингейл однажды сказал: "Счастье – это постепенная реализация своего идеала". Когда вы час за часом и день за днем работаете для достижения того, что для вас важно, ваш мозг начинает обильно выделять эндорфины. Эти гормоны дают вам ощущение счастья и внутреннего благополучия. Вы чувствуете себя более энергичным и бодрым, сильным и уверенным человеком. Эти ощущения действуют как награда или поощрение. Они мотивируют вас постоянно думать и действовать в направлении ваших надежд, мечтаний и целей.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

По своему типу мышления оптимисты значительно отличаются от пессимистов. Они развивают у себя целый ряд "ориентировок" или общих тенденций мышления, которые отличают их от остальных людей. Эти ориентировки вскоре становятся моделями поведения, которые направляют оптимистов к успеху и счастью. Подобно всем привычкам, эти модели также можно легко усвоить в любое время благодаря практике и повторению.

Как только вы вырабатываете привычку думать таким образом большую часть времени, вы становитесь другим человеком. До некоторой степени, эти привычки являются условием "психического фитнеса". Вы же улучшаете свою физическую форму, посещая спортклуб или регулярно работая на тренажерах. Точно так же вы заботитесь о своей психической форме, привыкая думать только о хорошем.

Думайте о будущем

Первое, что начинают практиковать оптимисты, – это *ориентировка на будущее*. Если вы хотите быть оптимистом, вы непременно должны развить у себя привычку к "идеализации". Это процесс предполагает отвлечение от реальности и представление прекрасного будущего в различных сферах своей жизни: делах, финансах, семье, здоровье и т.д. Вам будет казаться, что у вас есть "волшебная палочка", взмахнув которой, можно создать ваше идеальное будущее. Не волнуйтесь о деталях настоящего момента, а спросите себя: "Кем бы я хотел в идеале быть, что получить или сделать в будущем?"

Вам нужно выработать привычку думать "назад из будущего". При таком типе мышления вы сначала концентрируетесь на ваших будущих успехах и представляете, как они будут выглядеть. Затем вы оглядываетесь

на настоящее и задаете себе вопрос: "Что я должен делать, начиная с сегодняшнего дня, чтобы добиться желаемых результатов?"

Сделайте для себя правилом заботиться о "долгосрочной перспективе". Вместо того, чтобы постоянно заикливаться на текущем моменте, привыкайте заранее думать о том, чего вы хотите и к чему стремитесь. Чем яснее вы будете представлять результаты, которых хотите достичь в будущем, тем правильнее и точнее будут ваши решения в настоящем. Как только вы начнете идеализировать свое будущее и думать наперед, вы обнаружите, что ставите перед собой гораздо лучшие цели в повседневной жизни.

Думайте о своих целях

Ориентировка на цели – это второе, что практикуют оптимисты и все успешные люди. Ориентируясь на будущее, вы создаете четкий идеальный образ того, чего хотите добиться в будущем. Ориентируясь же на цели, вы выражаете этот образ в специфических, понятных задачах, которые нужно решить, чтобы достичь этого идеала.

Успешные люди очень быстро приобретают привычки личного стратегического планирования. Они составляют список того, что конкретно хотят получить в краткой, средней или долгосрочной перспективе. Затем они составляют планы действий на каждый день, используя для этого методику постановки целей.

Как только вы вырабатываете привычку ставить перед собой цели и составлять планы по их достижению, она становится так же естественна для вас, как дыхание. При помощи проверенной методики постановки целей вы увеличиваете вероятность их достижения ровно в 10 раз, до 1000% или более. Сегодня это уже не просто теория, а доказанный факт.

В феврале 2003 года газета *USA Today* поместила материал о людях, которые под Новый год запланировали свою жизнь на год наступающий. Оказалось, что только 4% из тех, кто составил себе план, но не изложил его на бумаге, действительно следовали ему. В то же время 46% людей, записавших свои намерения, следовали им в точности. Таким образом, разница в степени успеха составила более 1100%!

СЕМЬ ШАГОВ К ПОСТАНОВКЕ ЦЕЛЕЙ

Существует много различных формул и рецептов для правильной постановки целей. Однако, как правило, большинство из них составлено по принципу: "Лучше хоть какой-то план, чем никакого". Я же хочу представить вам одну из самых лучших и необычайно эффективных формул постановки целей, которые только можно найти.

Шаг первый

Четко определите, чего вы хотите достичь в данной сфере, и подробно это запишите. Получившийся в результате список должен быть прост, понятен и конкретен.

Шаг второй

Определите крайний срок достижения вашей цели. Если речь идет об очень большой цели, разбейте ее на отдельные этапы и установите крайние сроки для их достижения.

Шаг третий

Составьте подробный список задач, которые вам нужно будет решить для достижения этой цели. Каждый раз, запланировав новую задачу, добавляйте ее в список, пока он не станет максимально полным.

Шаг четвертый

Создайте на основе своего списка план действий, распределив их по важности и по порядку.

В первом случае вы должны определить наиболее важные задачи, которые можете решить для достижения цели. В этой связи очень полезным будет Правило 80/20. Согласно этому правилу, на 20% ваших действий приходится 80% результата. Если вы не установите четких приоритетов, то большую часть времени будете тратить на решение маловажных задач, которые не помогут вам достичь цели.

Распределяя же задачи по порядку, вы должны выделить те, которые нужно решить в первую очередь. Дело в том, что решение одних задач всегда будет зависеть от решения других. Немного подумав, вы легко сможете расставить задачи в правильном порядке.

Шаг пятый

Определите проблемы и ограничения, которые могут мешать достижению вами той или иной цели. Спросите себя: "По какой причине я до сих пор не достиг желаемого результата?"

Определите главную помеху в ваших действиях, а затем сосредоточьтесь на ее устранении. Помните, что проблема может заключаться как во внешних условиях, так и в вас самих. Например, этой помехой может быть нехватка денег или других ресурсов. Вам могут быть необходимы дополнительные умения, навыки или информация. Что бы это ни было, четко определите проблему и начните работать над ее решением.

Шаг шестой

Наметив себе цель, разработав план и определив основную помеху, немедленно приступайте к работе в заданном направлении. Отбросьте ко-

лебания. Делайте первое, что придет вам в голову, но неизменно двигайтесь к цели.

Шаг седьмой

Каждый день делайте что-нибудь для получения наиболее важных для вас результатов. Усвойте привычки вставать рано утром, планировать свой день и делать все, что хоть на шаг приближает вас к намеченной цели.

Привычка каждый день работать для достижения результата развивает в вас силу инерции. Ежедневные действия углубляют вашу веру в то, что цель достижима, и активизируют закон притяжения. В результате вы начинаете все быстрее и быстрее приближаться к поставленной цели, а цель начинает все быстрее и быстрее приближаться к вам.

На протяжении моей многолетней карьеры мне довелось беседовать с самыми разными людьми во многих странах мира. Они убедили меня, что привычка ежедневно приближать свои главные цели способна изменить жизнь человека. Они рассказали мне, что эта привычка повлияла на их успех больше, чем любые другие, о которых им известно. Испытайте ее на себе, и вы увидите это сами.

ЕЖЕДНЕВНАЯ ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

Одной из наиболее важных привычек, которые вы можете развить, является привычка ежедневно ставить перед собой новые цели. Бесчисленное количество людей, которых я научил этому за многие годы, могут подтвердить, что сила этой привычки просто невероятна!

В том, чтобы ежедневно ставить перед собой цели, нет ничего сложного. Просто заведите блокнот для записи новых целей и всегда держите его в пределах досягаемости. Каждое утро, прежде чем приступить к работе, открывайте его с новой страницы. Лично я всегда начинаю запись словами: "Мои цели таковы:..."

После этого описывайте 10-15 главных для вас в настоящее время целей так, словно вы их уже достигли. Ваше подсознание активируется только командами, изложенными в настоящем времени, единственном числе и положительном смысле. Поэтому вместо слов: "Я собираюсь похудеть в следующем месяце", нужно писать: "Я вешу XXX килограммов к такой-то дате".

Вместо того, чтобы говорить: "Я заработаю больше денег в следующем году", всегда говорите: "Я зарабатываю XXX к такому-то числу такого-то месяца".

Чем точнее вы будете в определении того, что и когда хотите, тем сильнее будет воздействие на ваше подсознание. Главное записывать свои цели в настоящем времени, начиная запись местоимением "Я". Таким об-

разом вы сможете активировать законы ожиданий и притяжения, которые убедят вас по-новому взглянуть на собственные возможности. Они активируют законы эмоции и соответствия, которые придадут вам энергии и вдохновения.

Записываемые нужным образом, цели каждый день активируют ваше сознание и подсознание, полнее раскрывая ваш потенциал. В результате вы начинаете быстрее двигаться к вашим целям, а они начинают быстрее двигаться к вам.

СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ

У оптимистов есть еще одна очень важная и полезная привычка— *ориентировка на совершенство*. Доказано, что для достижения того, чего вы никогда не достигали ранее, необходимо развить и усовершенствовать одно или несколько новых умений. Согласно закону соответствия, ваш внешний мир всегда будет отражением мира внутреннего. Если вы хотите изменить что-то вокруг вас или достичь цели, которой никогда не достигали ранее, вы должны измениться внутри. Почти всегда это требует приобретения нового умения или набора умений.

В этом нет ничего невыполнимого. Умения — это ни что иное, как привычки к определенным действиям, и, подобно всем привычкам, они могут быть легко усвоены. Вы можете приобрести любое умение, которое вам необходимо для достижения поставленных перед собой целей. Если кто-то из ваших знакомых овладел умением, которое помогло ему стать успешнее, это доказывает, что вы также можете им овладеть. Это лишь вопрос времени и практики.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ УМЕНИЙ

Ориентировка на совершенство требует от вас составления списка ключевых умений, необходимых для достижения успеха в той или иной области. Как правило, большую часть этого успеха определяют всего пять-семь умений. Как бы то ни было, ваша первоочередная задача — определить эти умения и записать их.

С этим связано одно интересное открытие. С одной стороны, вы достигли определенного успеха благодаря таланту и способностям в тех или иных делах. С другой стороны, добиться максимально возможного успеха вам не дают ваши недостатки в других делах. Суть в том, что общую сумму ваших результатов и доходов определяет умение, которое развито у вас хуже всего. Другими словами, вы можете обладать отличными умениями в шести из семи ключевых областей, но ваш общий результат и доход определит ваше отставание в седьмой области.

В связи с этим, спросите себя: "Какое отлично развитое умение может быть наиболее полезным для моей карьеры?"

Это – один из наиболее важных вопросов, на который вы отвечаете в вашей жизни. Вы должны выработать привычку постоянно определять свои слабые стороны и превращать их в сильные. В данном случае это наиболее быстрый и эффективный способ решения проблемы.

Если вы не знаете ответа на этот вопрос (а большинство людей не знает), подойдите к вашему боссу или коллегам и задайте его им.

Шире шаг

Иногда я спрашиваю моих слушателей: "Когда группа детей выходит на прогулку, какой ребенок определяет скорость движения всей группы?" При этом они всегда отвечают: "Самый медленный". Вряд ли этот ответ может быть более правильным.

Ваш "самый медленный ребенок" – это ваше самое слаборазвитое умение. Именно оно задает скорость, с которой вы продвигаетесь в вашей карьере, и определяет высоты, которых вы достигаете. Однако тут есть еще один важный момент. Вы почти всегда слабы в той области, которая вам не нравится. В то же время, причина, по которой эта область вам не нравится, заключается в том, что вы пока не полностью ее освоили. Как только вы ее запишете, составите план и добьетесь в ней совершенства, она будет нравиться вам до конца карьеры.

По сути, от того, чтобы удвоить вашу продуктивность, эффективность и доход, вас может отделять одно-единственное умение. Усвоение одного ключевого умения, в котором вы пока слабы, может помочь вам эффективнее использовать все остальные умения. Более того, оно может помочь вам добиться в вашей работе лучших результатов, чем вы даже мечтали. Что же это может быть за умение?

Прямо сегодня примите для себя решение выработать привычку ориентироваться на совершенство. Настройте себя на то, что вы должны стать одним из лидеров в своей области. Определите то, что вы должны делать и сколько зарабатывать, чтобы добиться успеха. Пусть это станет одной из главных ваших целей. Составьте план по развитию необходимых умений и неуклонно следуйте ему каждый день. Сделав это, вы не успеете оглянуться, как ваша жизнь резко изменится к лучшему.

Погоня за мастерством

Многие люди не достигают максимума успеха потому, что не понимают, сколько времени нужно для овладения мастерством в той или иной области. Недавно проведенное расширенное исследование показало, что на это обычно требуется от пяти до семи лет труда. Это означает пять-семь лет целенаправленной упорной работы над собой по улучшению результатов в главных сферах жизни. При этом короткого пути не существует.

Иногда люди говорят мне: "От пяти до семи лет – это много для простого достижения мастерства в своей области". Да, это правда. Но я тут же отвечаю: "Это время пройдет в любом случае".

Этот момент очень важен. Больше всего люди, как правило, жалеют о том, что "не начали раньше". Нравится вам это или нет, но время проходит в любом случае. Вы можете потратить его впустую или использовать для получения нужной квалификации. Так ответьте же для себя на вопрос: "Где я собираюсь быть в своем деле через пять-семь лет?"

Хотите хорошую новость? Если ставить перед собой цели, составлять планы и работать над ними каждый день, через пять или семь лет вы добьетесь в своем деле значительных успехов. Вы сможете стать одним из самых высокооплачиваемых и уважаемых специалистов, достигнув действительно впечатляющих результатов.

Запомните: нет никого лучше и умнее вас. Если другой человек преуспел на сегодняшний день больше вас, – это только показывает, что он начал работать над собой немного раньше. И что бы ни сделал этот человек – вы можете сделать то же самое не хуже. Для этого нет никаких преград, кроме тех, что вы создаете сами в своих мыслях.

Тот факт, что другие способны быстро прогрессировать в той или иной области, доказывает, что вы также можете сделать это. От вас требуется лишь мысленно закатать рукава и с головой погрузиться в работу над собой. Прямо сегодня возьмите себе за правило ориентироваться на личное совершенство. Выработайте в себе привычку направлять всю свою энергию на то, чтобы присоединиться к наиболее успешным людям в вашем деле. Как только вы это сделаете, ваше будущее станет абсолютно вам подвластно. Вас уже нельзя будет остановить.

Как увеличить свой доход на 1000%?

В своей книге Точка фокуса (Focal Point, Anacom, 2002) я даю подробное объяснение формуле 1000%. Если коротко, постоянно работая над собой, можно увеличить свою продуктивность и доход за каждый рабочий день на десятую долю процента.

0,1 % в день дает нам примерно 0,5% в неделю. 0,5% в неделю дает 2% увеличения прибыли в месяц.

2% улучшения в месяц дают увеличение продуктивности, эффективности и доходов примерно на 26% каждый год.

Почти каждый, кто посвящает себя непрерывному личностному росту и обучению, легко может каждый год улучшать свою продуктивность на 26%. Продолжая в том же духе, вы сможете уже через два года и полтора месяца удвоить эти показатели.

По истечении же 10 лет, улучшая показатели на 0,1% в день и на 26% в год, вы увеличите свой доход на 1004%. Таким образом, он станет больше в целых десять раз!

Не так давно я проводил в Сиэтле однодневный семинар. В перерыве ко мне подошел молодой человек и сказал, что он уже слышал о формуле 1000% несколько лет назад, когда проходил одну из моих программ.

Он заявил: "Я просто хотел сообщить вам лично, что ваша формула не работает".

Как вы можете себе представить, я был слегка удивлен. Я спросил его: "Что вы имеете в виду?"

Он улыбнулся и ответил: "Она слишком консервативна. Предлагаемые десять лет - это слишком много. Лично мне хватило семи лет, чтобы увеличить мой доход в десять раз, неуклонно следуя этой формуле каждый день. В последний год я заработал ровно в десять раз больше, чем зарабатывал тогда, когда впервые услышал от вас об этой формуле".

Он рассказал мне, что его доход торговца машинами семь лет назад составлял 35 тысяч долларов в год. В прошлом году он заработал более 350 тысяч долларов, и сейчас является одним из ведущих консультантов по маркетингу в автомобильной промышленности на Тихоокеанском побережье. Его наниматель платит ему за консультации столько же, сколько раньше платил за работу на полную ставку.

Возможны ли такие результаты для вас? Конечно, возможны! Закон причины и следствия гласит, что, поступая подобно успешным людям, вы рано или поздно сами добьетесь успеха. Причем это не пожелание и не теория, а универсальный закон. Сам по себе он нейтрален, работает для всех и везде.

ОБУЧЕНИЕ ДЛИНОЮ В ЖИЗНЬ

Еще одной ключевой привычкой думать и действовать, практикуемой успешными людьми, является *ориентировка на рост*. Это прямая дорога к совершенству и выработке привычки к оптимизму. Такой образ мышления и жизни просто необходим, если вы хотите стать одним из лидеров в своем деле.

Ориентировка на рост требует от вас усвоения привычки постоянно учиться и развиваться в личном и профессиональном плане. Точно так же, как вы регулярно делаете зарядку, чтобы быть стройным и здоровым, вы должны ежедневно тренировать свое сознание, чтобы добиваться все лучших результатов.

Три этапа пути к успеху

В процессе непрерывного обучения можно выделить три основных этапа. Практикуя их ежедневно, еженедельно и ежемесячно, вы очень скоро сможете увеличить свою продуктивность, эффективность и доход на 0,1% в день. При этом вы непременно станете одним из наиболее высокооплачиваемых и успешных специалистов в своем деле. Помешать этому не сможет никто и ничто.

Ежедневное чтение

Каждое утро вставайте пораньше и читайте по 30-60 минут литературу по своей специальности. При этом подчеркивайте важные места и делайте пометки на полях. Постоянно думайте о том, как вы можете с максимальной пользой применить почерпнутую информацию. В конце каждого дня пересматривайте его события в свете новых знаний и умений, оценивая ваши результаты и прогресс.

Есть еще один важный психологический принцип, называемый "хоторнским эффектом" (получил свое название от серии исследований, проводившихся в 1920-30 гг. на заводе Хоторна в окрестностях Чикаго. — *Примеч. ред.*) Если коротко, этот принцип гласит: "Уделяя внимание определенному поведению, вы каждый раз улучшаете свои результаты в этой области".

Например, если вы решаете выработать привычку внимательнее слушать людей и меньше их перебивать, вам будет полезна каждая мысль об этом.

Допустим, вы решите ежедневно фокусировать свое внимание на пунктуальности, пока это не войдет у вас в привычку. В этом случае каждая мысль о пунктуальности будет побуждать вас стать более пунктуальным. Чем больше вы будете думать о том или ином поведении, тем лучше будут ваши успехи в этой области.

Читая каждый день специальную литературу и обдумывая возможности применения новых знаний, вы будете стремиться улучшить свою работу. Интересно, что это будет происходить как сознательно, так и бессознательно. Со временем вы будете добиваться в своем деле все больших успехов, даже не задумываясь об этом. Читая по 30-60 минут в день, вы сможете прочитывать примерно одну книгу в неделю. Для сравнения, среднестатистический американец прочитывает менее одной книги в год. Читая же по одной книге в неделю, в год вы сможете прочитывать, по меньшей мере, 50 книг. Таким образом, вы сможете смело претендовать на степень кандидата наук престижного университета. Дело в том, что при написании диссертации для ее получения нужно использовать как раз такое количество источников.

Продолжая в том же духе, вы сможете за десять лет прочесть около 500 книг. Не кажется ли вам, что, прочитав 500 книг в мире, где люди обычно читают менее одной книги в год, вы сможете стать действительно успешным человеком?

Вот именно, вы вполне можете стать одним из наиболее начитанных, образованных, авторитетных и высокооплачиваемых специалистов в своей области. Для этого вам нужно лишь усвоить привычку читать специальную литературу по 30-60 минут каждое утро. Лично я никогда не встречал человека, чью жизнь и карьеру не изменила бы привычка к ежедневному чтению.

Вы должны приучить себя вставать пораньше, чтобы воспринимать информацию на свежую голову. Кроме того, в отведенное для чтения время и непосредственно перед ним вы не должны включать телевизор или радио и брать в руки газеты. Это непременно позволит вам получать высокие результаты, прибыль, отдачу и удовлетворение от всего, что вы делаете.

Специальные тренинги

Вторая привычка, необходимая для непрерывного обучения, – привычка посещать все семинары и курсы, какие вы только можете. Не делайте ошибку и не ждите, что эксперты сами придут к вам, чтобы поделиться опытом. Не ждите, что ваша компания организует для вас дополнительное обучение или возместит вам затраты на него. Только вы несете ответственность за вашу жизнь. Никто и никогда не будет заботиться о вашем будущем, карьере, личностном и профессиональном росте так, как вы сами. Никого, кроме вас, не будет действительно волновать ваша способность добиться больших прибылей и стать одним из крупных специалистов своего дела. Именно вы и никто другой должны постоянно беспокоиться об этом.

На протяжении моей долгой карьеры мне довелось общаться с более чем двумя миллионами мужчин и женщин из 25 стран мира. Ящики моего стола до сих пор полны писем, факсов и распечаток электронных посланий от участников проведенных мною разных курсов и семинаров. Так вот, многие из них пишут, что готовы ехать на другой конец страны, чтобы посетить семинар, проводимый специалистом в интересующей их области. Они готовы расходовать огромное количество времени и денег, чтобы приобрести дополнительные специальные знания и умения.

Снова и снова мои студенты сообщают мне о том, как им удалось сэкономить годы тяжелой работы в результате прохождения одной-единственной программы. Некоторые из них достигли вершин мастерства в своем деле и стали миллионерами. В этом им помогло освоение лишь

одного нового набора умений, который они смогли немедленно применить.

В усвоении новых знаний взрослыми людьми есть одна особенность. Этот процесс довольно сильно отличается от учебного курса в колледже или университете. Люди, которые посещают такие учебные семинары, обладают более высокими моральными качествами, чем те, которых вы встречаете в обычной жизни. Они более благожелательны, мотивированы, имеют более масштабные цели и сильнее настроены на успех. Даже несколько часов, проведенных в их компании, могут значительно повлиять на ваше подсознание. Когда вы общаетесь с другими успешными людьми во время семинаров для специалистов, вы каждый раз становитесь немного успешнее сами.

Пусть у вас войдет в привычку отыскивать возможность и принимать участие как минимум в четырех специальных семинарах каждый год. Если ваша организация проводит какие-либо семинары, не колеблясь, записывайтесь на них. Старайтесь присутствовать при обсуждении всех наиболее важных моментов на этих мероприятиях. Иногда одна хорошая идея эксперта в вашей области может изменить всю вашу карьеру.

Обучение на ходу

Третья привычка, необходимая для непрерывного обучения, – это привычка слушать специальные аудиoproграммы. Многие считают эти программы наибольшим прорывом в образовании с момента изобретения печатного станка, с чем согласен и я.

Лично я открыл для себя аудиокурсы, когда мне было 23 года. В то время у меня не оставалось времени на учебу, поскольку мне приходилось много и тяжело работать. Когда же я начал слушать учебные программы по кассетному плееру, моя жизнь изменилась так, как я и представить себе не мог. Без отрыва от основной деятельности я сумел получить все необходимые знания от опытных специалистов в моей области. Применяв их на практике, я достиг невероятно высоких продаж менее чем за шесть месяцев и значительно продвинулся в плане карьеры.

В конце концов, я стал менеджером по продажам и научил премудростям этого дела десятки людей. За годы моей работы я подготовил сотни тысяч специалистов по торговле, используя только лучшие и новейшие методики. Многие из моих учеников добились значительных успехов, а некоторые даже стали миллионерами. Моя собственная аудиoproграмма *Психология продаж* стала настоящим мировым бестселлером и была переведена на 16 языков.

Большинство людей проводит в машине от 500 до 1000 часов каждый год. Это время эквивалентно трем-четырем месяцам работы по сорок часов

в неделю. С равным успехом его можно сравнить с одним, а то и двумя семестрами в университете.

Недавно Университет Южной Калифорнии фактически признал, что любой может усвоить полный курс обучения, просто слушая аудиопрограммы.

Профессиональный лектор Рейд Бакли однажды сказал: "Если вы не будете постоянно учиться и совершенствовать свои умения, всегда найдется кто-то другой, кто будет это делать. И когда вы встретите этого человека, вы проиграете".

Начало гонки

Вот именно, сегодня идет гонка, в которой вы участвуете, независимо от того, знаете вы об этом или нет. Если вы пока не привыкли читать каждый день, регулярно посещать семинары и слушать аудиопрограммы, это уже наверняка делает кто-то другой. Это значит, что гонку выиграет он, а вы проиграете.

Хорошая новость заключается в том, что обычный человек, привыкший к непрерывному обучению, может значительно превзойти гения, который каждый вечер смотрит телевизор. На сегодня не обнаружено привычки, которая гарантировала бы ваш успех в жизни больше, чем привычка к постоянному личностному и профессиональному росту.

Пользу самосовершенствования в той или иной области необычайно трудно переоценить. Однако самая главная польза заключается в том, что вы становитесь оптимистом и приобретаете положительный взгляд на жизнь. Вы становитесь более энергичным, творческим и счастливым человеком, неуклонно приближаясь к полному раскрытию своего потенциала.

Привычка к непрерывному обучению позволяет обычным людям достигать необычайно высоких результатов в своем деле, попадая "из грязи в князи". Она позволяет им подняться из бедности и неизвестности до богатства и успеха. Непрерывное обучение открывает перед вами все двери. Оно увеличивает ваш интеллект и дает стремительный взлет вашей карьере. При всем при этом оно нейтрально, как сама природа. Кто угодно может воспользоваться им для изменения своей жизни. Привычка к обучению является одной из тех, пользу от которых вы будете ощущать до конца ваших дней.

ВЫБОР СУДЬБЫ

Так или иначе, но каждый человек делает себя сам. Конечно, то, кем вы являетесь на сегодняшний день, может быть определено вашим детством. Однако то, кем вы можете стать, находится исключительно в вашей власти. Великий принцип: "Вы получаете то, о чем думаете большую часть времени" подразумевает ваши мысли сегодня, в данный момент. Опреде-

лить вашу судьбу не может то, о чем вы думали в прошлом или будете думать в будущем. Все, что у вас есть или будет, определяется вашими мыслями в тот или иной конкретный момент. При этом вы можете взять такие мысли под свой полный контроль в любое время, когда пожелаете.

Контролируя внутренний диалог со своим "я", вы очень скоро станете оптимистом. Прямо сегодня примите решение выработать привычку говорить с самим собой положительно. Как можно чаще повторяйте про себя такие слова: "Я себе нравлюсь!" или "Я могу это сделать!" Если кто-то будет спрашивать вас, как вы себя чувствуете, всегда говорите в ответ: "Я чувствую себя просто великолепно!" Думая же о своей работе, говорите себе: "Я люблю свою работу! Я действительно люблю ее!"

Большинство психологов полагают, что 95% наших эмоций определяются тем, что мы думаем, и словами, которые мы говорим себе в повседневной жизни. Используя самодисциплину и самоконтроль, начните думать и говорить большую часть времени о тех вещах, которые вам нравятся. При этом не забивайте голову вещами, которые вас не привлекают, беспокоят или пугают.

То, что вы видите, – это то, что с вами будет

Наиболее действенным посланием, которое вы можете направить от сознания к подсознанию, является мысленный образ. Возьмите себе за правило создавать в мозгу четкие, положительные и вдохновляющие картины своих действий, представляя намеченные цели уже достигнутыми.

Создавая в сознании мысленный образ, вы каждый раз отправляете послание, которое активизирует ваше подсознание. Оно запускает закон притяжения, стимулирует ваше творчество и приближает вас к реализации этой мысленной картины в вашем внешнем мире.

Успешные люди привыкают мысленно представлять результаты, которых хотят достичь. С этой целью они программируют свое подсознание, изменяя свое поведение и представление о себе.

Оптимальным является сочетание положительного обращения к себе и положительных мысленных образов. Вы говорите себе о тех вещах, которые хотите, и создаете вдохновляющие мысленные картины ваших целей и желаний. При этом вы видите их так, как будто уже осуществили их в реальности. Положительные мысли и слова делают вас оптимистичнее и энергичнее. Они позволяют вам быстрее восстанавливаться после неудач и неуклонно двигаться вперед.

Укрепление сознания

Выработайте привычку укреплять свой рассудок положительными мыслями. Помните, что вы очень чувствительны к влиянию извне, будь то радио, телевидение, газеты, журналы или общение с другими людьми. Не

забывайте также, что сознание является наиболее значительным и важным компонентом вашей личности. Вы должны беречь его, не засорять лишней информацией и неизменно фокусировать только на том, чего хотите.

Откажитесь от просмотра всякого телевизионного мусора. Перестаньте читать об убийствах, ограблениях, изнасилованиях и разных трагедиях. Не слушайте бесконечную и бессмысленную болтовню в радиоэфире о проблемах современного мира. Держитесь подальше от споров о политике или о социальных бедах. Пусть ваше сознание будет ясным, незамутненным, положительным и свободным.

На ваше будущее влияет не только то, о чем вы постоянно думаете, но и то, чем вы регулярно подпитываете свое сознание. Если вы хотите быть счастливы, укрепляйте его положительными книгами, статьями и аудиокурсами. Прислушивайтесь только к положительной информации, которую предлагают эксперты в вашей области. Общайтесь только с оптимистичными, целеустремленными людьми, которые хотят чего-то достичь в жизни.

Правильный круг общения

Сделайте своей привычкой общаться только с теми людьми, которые вам нравятся и на которых вы хотите быть похожи. Не общайтесь и не пейте кофе с первым попавшимся человеком, который будет находиться в комнате отдыха одновременно с вами. Не проводите время после работы с неинтересным человеком только потому, что он вас пригласил. Сознательно подходите к выбору людей, с которыми вы регулярно общаетесь и которым позволяете влиять на себя.

Д-р Дэвид Мак-Клелланд из Гарвардского университета определил, что наша "референтная группа" определяет 95% всех наших успехов или неудач в жизни. В вашу референтную группу входят все те люди, с которыми вы привыкли постоянно общаться. Это могут быть члены вашей семьи, коллеги по работе, члены вашей политической партии, церкви или общественной организации. Проблема в том, что вы медленно, но уверенно растворяетесь в общей массе, хотите вы этого или нет. Вот как об этом сказал великий специалист по мотивации Зиг Зиглар: "Если вы хотите летать вместе с орлами, то вам нельзя водиться с индюками".

РАБОТА НАД РЕАЛИЗАЦИЕЙ ЦЕЛЕЙ И ПЛАНОВ

Наконец, чтобы достичь того, что для вас возможно, вы должны привыкнуть *ориентироваться на действие*. Именно такая ориентировка присуща любому успешному человеку.

С ее помощью вы привыкаете быстро реагировать на новую идею или возможность. Вы постоянно думаете о тех действиях, которые можете предпринять, чтобы приблизиться к поставленной цели. Вместо того, что-

бы бесконечно говорить о планах на будущее, вы немедленно начинаете работать по их реализации.

Победители и неудачники

В Американской ассоциации управления попробовали определить причины успехов и неудач менеджеров разных фирм, разделив их на две группы. При этом в первую группу попали менеджеры, чья карьера приостановилась, а во вторую – те, чья карьера продолжала быстро развиваться.

В конце концов, специалисты определили, что карьерный рост мало зависит от образования, опыта, командной работы или интеллекта. Главным различием между лидерами и аутсайдерами являлась привычка первых брать на себя инициативу. Менеджеры и руководители, которые не боятся риска, постоянно выходят из своей зоны комфорта, пробуя новые подходы в работе, быстро находят выход из сложной ситуации, благодаря чему и добиваются успеха.

В то же время неудачники постоянно ждут, что придет кто-то, кто расскажет им, что нужно делать. Достаточно компетентными для выполнения своих обязанностей они чувствуют себя только после получения подробных инструкций. Мысль же о том, чтобы взять на себя инициативу, кажется им необыкновенно пугающей и редко приходит им в голову.

Готовность действовать

Итак, вы уже определили свое идеальное будущее, наметили главные для себя цели и планы. Вы продумали стратегию достижения совершенства в своем деле и выработали привычку к непрерывному обучению. Теперь вам нужно приобрести привычку действовать быстро и брать на себя инициативу в каждой важной для вас сфере жизни. Вместо того, чтобы ждать тех или иных событий, сделайте своей привычкой приближать эти события. Не ждите, пока ваше положение изменится к лучшему, а действуйте в направлении его улучшения.

Конечно, изменить свой образ мыслей и добиться выдающихся результатов благодаря собственным усилиям и работе над собой не так просто. Однако это вполне возможно, если взять под строгий контроль развитие своего характера и личности.

Самым важным понятием этой главы и этой книги является *действие*. Речь идет не о чтении или обучении, а о специфических действиях, которые вы предпринимаете. Исследователи обнаружили, что существует прямая связь между скоростью действий человека в одном направлении и желанием действовать в других. При этом быстрая реакция в одних обстоятельствах развивает привычку быстро действовать в других.

Если вы узнали из этой главы что-то важное для себя или почерпнули идею, как быстро улучшить часть своей жизни, действуйте немедленно. Не

откладываете это на завтра или на послезавтра. Отложите другие дела и сделайте это сегодня. Пусть вас знают как человека, который быстро движется вперед при первой возможности. Это вполне может стать одной из самых важных ваших привычек.

Практические упражнения

- Выберите цель, которую вы хотели бы достичь в своей жизни. Определите одну привычку, которая бы могла помочь вам в достижении этой цели.
- Выработайте привычку ориентироваться на будущее. Постоянно представляйте свою идеальную деловую или семейную жизнь, и делайте все возможное, чтобы она стала реальной.
- Выработайте привычку ориентироваться на достижение поставленной цели. Для этого выберите одну главную цель, составьте план по ее достижению, а затем следуйте ему каждый день.
- Возьмите себе за правило ориентироваться на достижение совершенства. Выберите одно главное умение, которое отличает вас от других, а затем каждый день работайте над тем, чтобы стать лучше в этом деле.
- Выработайте привычку к непрерывному обучению. Для этого начните больше читать, слушать аудиопрограммы и регулярно посещать полезные вам семинары.
- Выработайте привычку каждое утро записывать и переписывать поставленные перед собой цели в блокнот перед тем, как приступить к работе.
- Выработайте привычку ориентироваться на активные действия. Для этого научитесь брать на себя инициативу, быстро решать проблемы и пользоваться подходящей возможностью.

Если вы можете получить полную власть над самим собой, вы легко овладеете всем остальным. Триумф над собой – это абсолютная победа!

Томас А. Кемпис

Глава 5. Привычки людей, уже ставших миллионерами

Начало привычки напоминает невидимую нить, однако всякий раз, когда мы повторяем действие, нить становится прочнее, обрастает новыми волокнами, пока не становится толстым канатом, который обеспечивает неразрывную связь в наших мыслях и поступках

Орисон Суэтт Марден

Вы должны стремиться к тому, чтобы зарабатывать столько денег, сколько можете, достичь финансовой независимости и рано или поздно стать миллионером. Это стремление, наиболее общее для американцев, вполне осуществимо, если развить правильные привычки. К счастью, стать миллионером в Америке сегодня гораздо проще, чем когда-либо ранее в истории человечества. Именно сейчас, при нынешней системе экономики для этого сложились наиболее благоприятные условия.

ПЯТЬ МИЛЛИОНОВ МИЛЛИОНЕРОВ

В 1900 году в Америке насчитывалось всего около пяти тысяч миллионеров. К году 2000-му их стало уже более пяти миллионов. Более того, появились люди, состояние которых исчисляется десятками, сотнями миллионов и даже миллиардами. Почти все эти миллионеры и миллиардеры разбогатели еще в первом поколении. Вот именно, они начали с нуля и скопили огромные капиталы в течение своей карьеры.

Современные миллионеры вышли из разных социальных слоев. Одни получили хорошее образование, а другие нет. Некоторые окончили престижные университеты, остальные же в свое время не получили даже школьного аттестата. Одни вышли из семей, проживающих в Америке уже много поколений. Другие приехали в США, не имея друзей, связей, особых умений и даже не зная английского языка. Однако у всех у них есть одно общее: они начали с нуля и достигли магической отметки в миллион долларов, делая определенные вещи определенным образом. Они усвоили и приняли на вооружение привычки на миллион долларов, которые мы рассматриваем в этой книге.

В последние годы эти миллионеры, сделавшие себя сами, стали объектами сотен и тысяч различных опросов и исследований, как индивидуальных, так и групповых. Одно из самых лучших исследований миллионеров было проведено в 1996 году Томасом Стенли и Уильямом Данко. Его результаты опубликованы в их книге *Миллионер по соседству (The*

Millionaire Next Door, Longstreet Press, 1996), разошедшейся тиражом в три миллиона экземпляров.

Сегодня о финансово успешных людях регулярно пишут во всех газетах и журналах и даже снимают телесериалы. В то же время эти люди не достигли ничего такого, чего не могли бы достичь вы, зная, как это сделать.

МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА

Как я уже писал ранее, "вы получаете то, о чем думаете большую часть времени". Если вы искренне хотите стать богатым или богатой, достичь всех своих финансовых целей и уйти на покой миллионером, я дам вам один совет. Пожалуй, лучшее, что вы можете сделать, – это выработать в себе привычки миллионеров. Эти привычки думать и действовать определенным образом уже позволили разбогатеть сотням и тысячам других людей. Думаю, вы будете рады узнать, что их вполне можно усвоить, как и любые другие, при помощи простой практики и повторения.

Первое открытие относительно образа мыслей миллионеров заключается в том, что они привыкли большую часть времени думать о финансовой независимости. С раннего возраста или определенного этапа в жизни они концентрируются на достижении своих финансовых целей. Затем они приучают себя приносить все необходимые жертвы для того, чтобы достичь этих целей. Они организуют и реорганизуют всю свою финансовую деятельность так, чтобы она помогала им двигаться вперед. Они подчиняют этому такие сферы, как зарабатывание денег, инвестирование, сохранение и расходы.

Накопление или трата

В то же время большинство людей привыкло относиться к деньгам абсолютно по-другому. Вместо того, чтобы думать о накоплении, сохранении средств и финансовой независимости, они думают о том, как бы потратить каждый цент, который попадает им в руки. Они без счета тратят деньги, имеющиеся на их кредитных карточках или занятые у друзей. В 2002 году почти полтора миллиона американцев обанкротились именно в результате того, что потратили больше, чем могли возместить.

На определенном этапе жизни каждый человек оказывается на распутье. Одна дорога ведет к заработку, сохранению и накоплению, а другая – к заработку, тратам и долгам. Все, что вам нужно сделать, – это решить, в каком направлении двигаться. И независимо от того, каким путем вы следовали до этого, вы вольны выбирать тот путь, по которому пойдете дальше.

Ответственность за свою финансовую жизнь

Чтобы достичь финансовой независимости и заработать миллионы, нужно сначала взять на себя полную ответственность за свою финансовую жизнь. Многие люди этого так никогда и не делают. Вместо этого они беспорядочно тратят свои деньги и проживают всю жизнь в надежде на чудо. Они верят, что деньги однажды сами свалятся на них с неба, а материальные блага посыпятся как из рога изобилия. Они покупают лотерейные билеты, играют в азартные игры и мечтают о невероятном скачке цен на их акции. При этом они все время беспокоятся о деньгах.

На самом деле серьезные деньги быстро не приходят. Большинство богатых людей организовали свою финансовую жизнь таким образом, чтобы получать каждый год на 8-10% больше, чем в прошлом году. Они не стремятся разбогатеть вдруг, сразу и без проблем. Они терпеливы, настойчивы и дальновидны. Они приучили себя сохранять и приумножать свои капиталы в течение многих лет. Они не спешат вкладывать средства в сомнительные проекты, избегают неоправданных рисков и не ищут легких и быстрых способов заработать. Благодаря такому образу мыслей о деньгах, к которому они привыкают, их благосостояние с каждым годом растет. В конце концов они пересекают отметку в миллион долларов и, как правило, продолжают двигаться дальше.

Склад ума миллионера

Известный философ бизнеса Джим Рон однажды сказал:

Заработать миллион не трудно, но не это главное. Самое главное условие, чтобы стать миллионером, – надо превратиться в человека, для которого миллион долларов – главная цель.

Необыкновенно точно подмечено. Для того чтобы разбогатеть, вы должны выработать склад ума, полностью отличающий вас от обычного человека, который большую часть жизни беспокоится о деньгах. Если вы хотите достичь своих финансовых целей, вы должны стать совершенно другой личностью, радикально изменить свой характер и набор привычек.

Мой финансовый советник однажды сказал мне: "Первый миллион необычайно трудно заработать, зато второй практически неизбежен".

Когда вы станете человеком, который может заработать и сохранить миллион долларов или больше, вы сможете легко заработать второй миллион и даже третий. Даже, в случае потери всех денег, вы сможете довольно быстро вернуть их, потому что уже будете человеком, который может стать миллионером. А как только вы станете таким человеком, вы уже никогда не будете прежним.

ПЕРВАЯ ПРИВЫЧКА МИЛЛИОНЕРОВ

Пожалуй, наиболее характерной привычкой миллионеров, которые сделали себя сами, является привычка к бережливости. Богатые люди в Америке экономят каждый доллар и каждый цент. Они всегда очень тщательно продумывают размещение своих капиталов и планируют предстоящие траты. Эти люди никогда не покупают новые вещи, если могут достать уцененные или подержанные. Они вообще покупают только тогда, когда не могут арендовать, а арендуют, если нельзя взять напрокат. И уж можете быть уверены, что они не арендуют и не возьмут напрокат, если эту вещь можно бесплатно одолжить у друзей или родственников. Они неуклонно следуют английской поговорке: "Если позаботишься о пенни, фунты позаботятся о себе сами".

Например, большинство таких миллионеров не покупает новые автомобили. Решив купить машину, они выбирают только из тех, что были выпущены минимум два года назад. После этого они обращаются к проверенному автомеханику и поручают ему тщательнейшую экспертизу. И только убедившись в том, что машина в хорошем состоянии, они покупают ее и ездят на ней пять, а то и десять лет.

Смысл такого поведения состоит в том, что большинство новых автомобилей дешевеют на 20%, если их не покупают сразу после выпуска. Через два года многие машины теряют в стоимости от 30 до 50%. При этом они находятся в отличном состоянии и на них часто продолжает распространяться гарантия изготовителя. Когда вы покупаете качественный, но не новый автомобиль, вы экономите тысячи долларов, которые можно выгодно вложить в дело. Таким образом, вы без особых проблем приближаетесь к достижению финансовой независимости.

СОХРАНЕНИЕ ДЕНЕГ

Миллионеры, которые достигли всего сами, с ранних лет жизни развивают у себя привычку регулярно откладывать и выгодно помещать деньги. Как сказал однажды мультимиллионер У. Клемент Стоун: "Если вы не умеете хранить деньги, в вас нет семян величия".

Джордж Клейсон в бестселлере *Самый богатый человек в Вавилоне* (*The Richest Man In Babylon*) отметил, что основное правило финансового успеха – "Платить себе первому". Он рекомендует в течение всей трудовой жизни откладывать минимум 10% доходов, причем делать это еще до начала трат.

Жизнь каждого человека полностью построена на привычках. Мы легко можем адаптироваться практически к любым внешним условиям или обстоятельствам. Приучив себя откладывать 10% доходов и жить на остальные 90%, вы вскоре научитесь довольствоваться меньшим уровнем

комфорта. Вы и не заметите, как такой уровень жизни станет для вас привычным, и вы перестанете обращать на него внимание.

В то же время многие люди привыкли жить в долг, и мысль о том, чтобы откладывать 10% процентов доходов, может показаться им слишком сложной для понимания. В этом достаточно распространенном случае я советую перестраиваться постепенно, откладывая сначала 1% заработка и привыкая жить на остальные 99%.

Например, если ваш месячный заработок составляет 200 долларов, примите сегодня же решение откладывать по 2 доллара в месяц или по 6,5 центов в день. Таким образом, на жизнь вам останется 198 долларов.

Пойдите в банк и откройте отдельный счет вашей "финансовой независимости". Деньги на этот счет должны поступать регулярно, а вот сниматься не должны. Раз положив на него некую сумму, вы ни под каким видом не должны уменьшать ее и расходовать. Такие действия служат единственной цели: помочь вам стать финансово независимым человеком как можно быстрее.

Как только вы привыкнете с комфортом жить на 99% своего дохода, увеличьте откладываемую ежемесячно сумму до 2%. В течение всего одного года вы научитесь прекрасно жить, не используя 10% вашего дохода. Продолжая в том же духе, вы вскоре привыкнете откладывать 15%, а то и все 20% заработка. При этом вы даже не будете замечать изменений вашего образа жизни, настолько постепенными они будут. На самом же деле изменения вашей финансовой жизни будут просто невероятны.

Контроль над финансами

Развивая привычку более внимательно следить за расходами и откладывать деньги, вы скоро сократите ваши повседневные траты. Вы начнете быстрее выплачивать старые долги и перестанете заводить новые. Кроме того, вы станете гораздо разборчивее в покупках и перестанете покупать ненужные вещи.

Тем временем привычка беречь деньги приведет к тому, что ваш специальный счет будет неуклонно расти. Через год вы обнаружите на нем уже приличную сумму. А за 10-20 лет таким способом вполне возможно скопить несколько десятков тысяч долларов.

По мере роста вашего счета нужно выработать привычку периодически пополнять его неучтенными ранее суммами. Продав что-то из обстановки или аппаратуры, получив премию или гонорар, не спешите выбрасывать деньги на ветер, как делают неуспешные люди. Вместо этого положите их на свой специальный счет, который приближает вас к достижению заранее поставленных финансовых целей.

Запуск закона притяжения

Предлагаю вашему вниманию одно интересное открытие. Когда вы начинаете откладывать деньги для достижения финансовой независимости, вы чувствуете удовлетворение. При этом ваши положительные эмоции наполняют деньги некой формой энергии, которая начинает притягивать в вашу жизнь все больше денег. Старые друзья возвращают вам долги, о которых вы давно забыли. У вас появляются возможности заработать более значительные суммы, чем обычно. Кроме того, вы, наконец, продаете вещи, которые пылились у вас годами и считались никому не нужными. По мере увеличения ваш счет будет все больше наполняться положительной энергией и притягивать все большие суммы.

Впервые я услышал об этой концепции много лет назад, но долго не решался с ней согласиться и не верил, что она может быть справедлива для меня. А потом в один далеко не радостный день ко мне пришла беда. Примерно через два года после моей свадьбы и начала собственного дела я остался без денег. Если за всю предыдущую жизнь я сумел накопить на покупку дома, то тогда мне пришлось продать его, чтобы моей семье было на что жить.

Мы переехали в арендованный дом, и тут моя жена Барбара потребовала, чтобы я передал ей 10 тысяч долларов, полученных от продажи дома. Сначала я не хотел этого делать, но после непродолжительного спора сдался. Она взяла деньги и положила их на специальный счет в банке, к которому у меня не было доступа. Несмотря на финансовые проблемы, с которыми мы столкнулись в следующие месяцы, она отказалась даже обсуждать возможность траты этих денег. Это был ее страховой полис.

И тогда произошла необыкновенная вещь. После открытия Барбарой отдельного счета мы забыли о том, что такое отсутствие средств. Хотя в те годы в самом разгаре был экономический кризис и многие известные компании обанкротились, наши дела шли прекрасно. Мой бизнес неуклонно развивался, счета оплачивались вовремя и перед нами постоянно открывались новые финансовые возможности. Всего через пару лет мы смогли отказаться от арендованного жилища и купить прекрасный новый дом. Еще через два года мы смогли купить дом, который стоил уже в пять раз дороже. Он был расположен рядом с двумя озерами, имел отличную площадку для игры в гольф и вид на океан.

Любовь к накоплению денег

В главе 1 мы говорили о привычках, как об условных ответах на раздражители. С этим определением связана еще одна привычка, которую финансово успешные люди обязательно учатся развивать. Это привычка реагировать на получаемые деньги соответствующим образом.

Еще когда мы растем, наши родители стараются научить нас копить деньги, которые дают нам на карманные расходы. Однако, будучи детьми, мы смотрим на деньги, как на средство для покупки конфет, игрушек и других вещей, которые нам нравятся. В результате мы, естественно, начинаем рассматривать накопление как наказание, как то, что вредит нам и лишает нас желаемых вещей. В детстве большинство людей начинает ассоциировать накопление с жертвой, потерей удовольствия, удовлетворения и счастья.

В зрелом возрасте эти плохие ассоциации проявляются в нашем стремлении тратить деньги сразу же, как только мы их получаем. Многие люди в возрасте 18-20 лет рассматривают любую прибыль как возможность пойти и спустить ее. Вот почему любой сотрудник ресторана скажет вам, что обеденные залы наиболее полны в конце месяца, в дни выплат.

Люди очень рано начинают связывать трату денег со счастьем, а накопление – с болью и разочарованием. В то же время известно, что любой человек всеми силами стремится уйти от боли к удовольствию и от дискомфорта к комфорту. С учетом этого, большинство людей гораздо охотнее привыкает выбрасывать деньги на ветер, чем экономить и копить их.

Изменение мышления

Вашей задачей является изменение этой ситуации и выработка прямо противоположной привычки. Прежде всего нужно изменить свое отношение к предмету. Вы должны стремиться к тому, чтобы с удовольствием думать о накоплении и росте вашего счета, а с болью – о трате и безвозвратной потере заработанных денег.

Закон эмоции гласит: "На какой бы эмоции вы ни сконцентрировались, она будет разгораться, как костер, в который побрасывают дрова". Чем больше думать об удовольствии и радости, которые приносит рост ваших сбережений, тем сильнее будет ваша мотивация тратить меньше, а откладывать больше. Вы и не заметите, как в конце месяца будете не волноваться об уплате по счетам, а представлять размер суммы, которая пополнила ваш банковский счет.

Большинство людей, достигших успеха в финансах, привыкли с удовольствием думать о накоплении, вложении и приумножении своих капиталов. В то же время, большинство финансовых неудачников, в основном, получает удовольствие от мысли, на что они потратят деньги, как только их получат.

ВЫГЛЯДЕТЬ БОГАТЫМ ИЛИ БЫТЬ БОГАТЫМ

В своей книге *Миллионер по соседству (The Millionaire Next Door)* Стенли и Данко отмечают характерные черты американских миллионеров,

которые сами себя сделали. Эти люди водят ненормальные машины, живут в не слишком дорогих районах, носят средние по стоимости одежду и часы и тщательно следят за своими расходами. Кроме того, редко кто из них покупает катера, трейлеры для отдыха, персональные самолеты, несколько домов или квартир. Не часто можно встретить среди них и тех, кто тратит много денег на отпуск. Стенли и Данко утверждают, что есть "те, кто выглядят богатыми, и те, кто действительно богаты". Ваша задача стать одним из тех людей, кто на самом деле богат, а не из тех, кто тратит много денег, имея практически пустой счет в банке.

Действительно богатые люди развивают у себя привычку "богатеть медленно", вместо того чтобы "богатеть быстро". В связи с этим у них есть два правила, регулирующие отношение к деньгам. Правило номер один: "Не теряйте денег". Правило номер два: "Каждый раз, испытывая соблазн, обращайтесь к правилу номер один".

Люди, которые стали богатыми, тратят гораздо больше времени на мысли о своих финансах, чем люди, которые остаются бедными. Обычный взрослый человек думает о деньгах примерно 2-3 часа в месяц, как правило, когда приходит время платить по счетам. Обычный же миллионер тратит минимум 20-30 часов в месяц на подсчет своих доходов и расходов, а также их планирование. При этом следует отметить, что каждая мысль о деньгах помогает принимать лучшие решения в отношении того, как ими распорядиться. Поэтому, люди, которые тщательнее планируют свои финансы, принимают лучшие решения и получают лучшие результаты.

ТЕОРИЯ КЛИНА В КОНТЕКСТЕ ОБОГАЩЕНИЯ

Представляю вам отличную технику, которой я обучаю людей во время моих "Семинаров финансового успеха". Я называю ее "теория клина". Эта теория гарантирует вам достижение финансовой независимости быстрее, чем вы даже можете себе представить.

Один из законов Паркинсона, разработанных Сирилом Норткотом Паркинсоном, гласит: "Расходы стремятся сравняться с доходами". Это означает, что когда ваши доходы постепенно растут, ваши расходы также постепенно увеличиваются. Сколько бы денег вы ни получали, ваши расходы способны поглотить их все, и даже с лихвой. Если с этим не бороться, со временем вы приобретете привычку тратить все, что зарабатываете или получаете.

Иногда я задаю своим слушателям вопрос: "Если бы я мог взмахнуть волшебной палочкой, удвоив или утроив ваш текущий доход, решило ли бы это ваши финансовые проблемы?"

После этого я делаю паузу и внимательно слежу за их реакцией. Почти сразу же люди начинают поднимать руки, улыбаться и кивать. Они все

согласны, что если бы им удалось удвоить или утроить текущий доход, это бы решило их финансовые проблемы.

Затем я задаю следующий вопрос: "Есть ли здесь люди, которые уже удвоили или утроили свой доход по сравнению со своей первой работой?"

Как правило, после небольшой заминки руки поднимают почти все присутствующие в зале. Все они уже удвоили или утроили свой доход по сравнению с первыми заработками. Доход многих увеличился даже в пять, а то и в десять раз по сравнению с тем, что они получали, когда только начали работать. Однако это принесло им не слишком много хорошего. У них все еще есть финансовые проблемы, обусловленные законом Паркинсона.

Сохранение половины будущих прибавлений

Вот как работает теория клина. Когда вы советуете кому-то откладывать определенный процент текущего дохода, этот человек почти всегда соглашается, что это хорошая идея. Однако он также заявляет, что это невозможно. Откладывание части текущего дохода означает для него отказ от привычного уровня жизни. Оно может означать переезд в меньший дом, замену машины на более дешевую, переход на более простые продукты или отказ от некоторых развлечений. Как вы помните, люди не могут жить без привычек. Даже когда они мысленно соглашаются откладывать деньги, отказ от жизненных стандартов обычно настолько неприемлем, что не позволяет им сделать первый шаг.

В теории клина все иначе. Вместо того, чтобы ограничивать себя в настоящем, вы принимаете решение откладывать 50% вашей будущей прибыли. Это вполне вам по силам, поскольку эти деньги еще не вписаны в ваши планы и им пока не придумано применение. Людям обычно гораздо проще решиться откладывать еще не полученные деньги, чем резко ограничить свой жизненный уклад.

При помощи некоторых других техник и методик, описанных далее в этой книге, вы сможете увеличить свой доход на 5, 10 и даже 25% в год. Чтобы стать богатым, вы должны выработать в себе привычку откладывать ровно половину этих будущих прибылей. Вторую половину вы вполне можете потратить на что захотите, главное согласиться откладывать 50% денег, которых у вас еще нет. Думаю, это будет для вас нетрудно.

Сохранение 50% прибылей следующих лет вскоре позволит вам скопить крупную сумму, которая будет зависеть только от вашего возраста и скорости роста доходов. Главное помнить: чем больше денег вы скопите, тем больше денег к вам потянется. Развив привычку откладывать половину прибылей до конца карьеры, вы выплатите все долги, увеличите свое состояние и со временем станете финансово независимы.

РАЗВИТИЕ ПРИВЫЧЕК БОГАЧЕЙ

Итак, вы добились неуклонного и стабильного роста вашего банковского счета. Теперь вам нужно развить целый ряд привычек, позволяющих миллионерам не терять деньги, а постепенно увеличивать их количество. Одной из лучших привычек в этой связи является привычка каждый раз обращаться к финансовым советникам перед тем, как сделать что-либо со своим растущим счетом. Наведите справки и найдите себе советника, который уже добился финансового успеха, выгодно вкладывая свои деньги. Пусть он или она порекомендуют вам то или иное перспективное дело или товар. Ваша способность выбрать отличного финансового советника может стать главным фактором в принятии правильных инвестиционных решений.

Выработайте в себе привычку тщательно изучать каждое дело, прежде чем вкладывать в него деньги. Правило должно быть таким: "Тратьте столько же времени на изучение перспективных проектов, сколько вам потребовалось, чтобы заработать деньги, которые вы хотите вложить".

Быстро принятые финансовые решения – обычно плохие решения. Усвойте привычку думать долго и основательно, выискивая малейшие подробности о бизнесе, в который хотите вложить средства. Не имея на руках полной информации, даже не думайте о том, чтобы подписать тот или иной договор. Никогда и никому не позволяйте давить на вас в процессе принятия инвестиционного решения. Никогда не позволяйте себе думать, что это решение крайне срочное и должно быть принято немедленно. Один богатый человек, на которого мне довелось работать, однажды сказал: "Инвестиционные проекты похожи на автобусы – всегда приходит следующий".

Иногда лучшими проектами могут оказаться те, которые вы никогда ранее не рассматривали. В любом случае выработайте в себе привычку тщательно изучать детали бизнеса, прежде чем вложить в него деньги, заработанные тяжелым трудом. Обнаружив хотя бы один непонятный или слишком сложный для вас момент, отказывайтесь от этого дела.

Я думаю, многие знают Уоррена Баффета, ставшего одним из самых богатых людей в мире благодаря своей инвестиционной проницательности. Так вот, он отказался вложить деньги в компании, занимающиеся высокими технологиями и Internet во время бума 90-х годов XX века. После этого знакомые стали называть его излишне старомодным и даже ретроградом. Он же с улыбкой отвечал: "Я не понимаю этих направлений, следовательно, не вложу в них денег". Как оказалось, он был прав, а другие ошибались.

Не полагайтесь на удачу

Для финансового успеха очень важна привычка избегать ситуации, при которой ваши расходы нельзя было бы возместить. Поразительно, как много людей годами копят деньги, а затем теряют их потому, что не позаботились о соответствующей страховке. Выработайте в себе привычку думать о том, что я называю "наихудшим возможным вариантом". Всегда спрашивайте себя: "Каким может быть наихудший вариант развития данной ситуации?"

Каким бы он ни был, примите соответствующие меры, чтобы противостоять ему. Никогда не надейтесь на удачу и не пускайте ничего на самотек.

Надежда – это не стратегия. Желания – это тоже не стратегия. Стратегия вашей финансовой жизни непременно должна состоять из тщательного планирования, организации и страховки.

Застрахуйте свою жизнь на достаточно крупную сумму, которая не позволит вашей семье нуждаться, если с вами вдруг что-то случится. Застрахуйте свой дом от пожара и различных разрушений. Регулярно проверяйте и обновляйте ваши страховые полисы. Застрахуйте ваш автомобиль от аварии и угона. Убедитесь, что ваше здоровье застраховано на достаточную сумму, которая покрывает большой период времени.

Никто не любит тратить деньги на страховку, но это один из самых мудрых поступков, который вы можете совершить на пути к своей финансовой независимости. Правильно застраховав свою жизнь, здоровье и имущество, вы никогда не будете застигнуты врасплох внезапной бедой. Кроме того, страховка даст вам ощущение уверенности, позволит не думать о плохом и добиться большего успеха в вашем деле.

Защищайте сбережения

Начав копить деньги, выработайте в себе привычку оберегать свои капиталы от излишних и необоснованных налогов. Консультируйтесь с нотариусом, который специализируется на завещаниях и минимизации налогов на наследство. Объедините свои капиталы с капиталами членов своей семьи, чтобы из них не могли вычесть налоги и пошлины, если с вами случится что-то непредвиденное. Как гласит старая поговорка: "Один вовремя сделанный стежок стоит девяти". Полезными будут даже самые маленькие шаги, которые вы предпримете по планированию, вложению и защите ваших сбережений. Они помогут вам сэкономить солидную сумму на пути к финансовой независимости.

Не торопитесь тратить

В дополнение к описанным привычкам существует еще одна, которую обязательно развивают у себя богатые люди. Это привычка тщательно

обдумывать каждую трату перед тем, как ее совершить. Она предусматривает сбор максимума данных по стоимости любых финансовых решений. При этом важно помнить, что сила всегда на стороне того, кто владеет наибольшим количеством информации.

Усвойте привычку эффективно торговаться. Человек, который хорошо умеет вести переговоры, может сэкономить 10, 20, а то и более процентов от каждой финансовой сделки. Каждый же сэкономленный доллар пополняет ваши сбережения и приближает вас к желанной финансовой независимости.

Возьмите себе за правило называть более высокую цену, когда продаете, и более низкую, когда покупаете. Никогда не показывайте своего интереса к той или иной сделке и всегда стремитесь добиться более выгодных для вас условий. Требуйте немедленного расчета, когда продаете, и не торопитесь платить, когда покупаете. Повторяйте свои пожелания несколько раз. Предлагайте свои условия благожелательно, но с уверенностью в том, что вам пойдут навстречу. Не бойтесь настаивать. Просите то, что вам нужно в первую очередь, а не получив этого, не переходите к обсуждению следующего пункта сделки.

МЕДЛЕННОЕ ОБОГАЩЕНИЕ

Когда люди становятся богачами вдруг, в результате успеха на бирже, продажи музыкальных альбомов или изобретения, эта история попадает в газеты. Основная причина этого состоит в том, что сегодня много денег за короткий срок зарабатывается крайне редко.

Напротив, на то, чтобы сделать состояние, обычно уходит довольно много времени. Сегодня даже можно утверждать, что это происходит в 99 случаях из 100. В основе этого лежит принцип "сложных" процентов, который Альберт Эйнштейн назвал "величайшей силой во Вселенной".

Каждый доллар, который вы откладываете, надлежащим образом вложенный и защищенный, может принести вам прибыль от 5 до 10% в год. По мере роста ваших капиталов они дают все большие прибыли, и с каждым разом растут все быстрее. Согласно Стенли и Данко, на то, чтобы скопить миллион долларов, обычному человеку нужно в среднем 22 года. Именно столько времени должно пройти с того момента, как он или она серьезно займется своей финансовой жизнью. Они сами богатели медленно, но неуклонно, развивая свои способности к зарабатыванию денег, их сохранению и приумножению. Вы вполне можете сделать то же самое.

ПОГОНЯ ЗА СЧАСТЬЕМ

Древнегреческий философ Аристотель в своей "Нико-маховой этике" пишет о том, что счастье – высшая цель жизни.

Достижение финансовой независимости в результате развития привычек на миллион долларов само по себе является отличной целью, но не важнейшей. Важнее всего стать человеком, обладающим смелостью, характером, дальновидностью и упорством. Добившись же в результате этого финансовых высот, вы ощутите настоящее счастье, удовлетворение собой и своей жизнью. Именно эта цель является для вас наиболее важной из всех остальных.

Практические упражнения

- Примите сегодня же решение скопить более миллиона долларов в последующие годы. Запишите это решение как свою цель, составьте план, а затем следуйте ему каждый день.
- Проведите полный финансовый анализ вашей жизни. Определите ваш чистый заработок на сегодняшний день, ваши прибыли, расходы и возможности изменить их в будущем.
- Откройте специальный счет в банке, а затем пополняйте его при каждом удобном случае. Не используйте эти деньги ни для чего, кроме инвестиций и роста.
- Соответствующим образом организуйте вашу финансовую жизнь. Тщательно планируйте капиталовложения вашей семьи и сохранение ваших денег.
- Начните каждый месяц откладывать определенный процент ваших доходов. Используйте теорию клина и откладывайте 50% всех будущих прибылей.
- Собирайте подробную информацию об инвестиционном проекте перед тем, как вкладывать деньги. Изучайте каждую деталь того или иного дела, пока не будете уверены, что точно поняли, как ваши деньги будут использованы и возвращены.
- Будьте бережливы в своих расходах. Никогда не покупайте новые вещи, если можно купить подержанные. Никогда не платите полную стоимость, если можно сторговаться дешевле, и не делайте дорогих покупок, пока тщательно их не обдумаете.

Пойдите и купите себе пятицентовый карандаш с десятицентovým блокнотом и начните записывать идеи на миллион долларов

Боб Гринд

Глава 6. Привычки для быстрого повышения заработка и карьерного роста

Тот, кто хочет достичь успеха в бизнесе, должен признать силу привычки и понять, что именно практика создает привычки. Он должен поторопиться разрушить те привычки, которые могут разрушить его. Кроме того, он должен перенять те приемы, которые станут привычками и помогут ему достичь желаемого успеха

Джон Пол Гетти

Великий китайский философ Конфуций говорил: "Тот, кто хочет управлять, должен научиться повиновению". Большинство наиболее успешных руководителей, предпринимателей и менеджеров были в начале своей карьеры прекрасными подчиненными. Они усвоили или развили в себе привычки, которые позволили им принести значительную пользу их организации. В результате они добились больших заработков и продвинулись по служебной лестнице быстрее, чем окружающие их люди. Их пример должен стать вам наукой.

Большинство миллионеров, которые сделали себя сами, – это успешные предприниматели. В то же время миллионерами стали и многие наемные сотрудники, которые хорошо работали и получали за это высокую зарплату.

Лишь около 1% людей обладает полным набором качеств, необходимых для успешной предпринимательской деятельности. Однако хорошо выполнять свою работу на том или ином посту способны 99% людей. Поскольку большинство из нас тратит 95% своей жизни, работая на других, очень важно научиться быть ценным и необходимым работником. Именно в этом может заключаться ваш путь к успешной карьере.

БЕЗГРАНИЧНОСТЬ ВЫБОРА

Сегодня в Соединенных Штатах официально зарегистрировано свыше 100 тысяч различных профессий и трудовых категорий. Существует просто неограниченное число занятий, благодаря которым можно хорошо заработать и достичь финансовой независимости. Однако при всем богатстве выбора необходимо выработать привычку концентрироваться на той работе, которая подходит вам больше всего. Если вы действительно хотите преуспеть, нельзя ни в коем случае хвататься за любую подвернувшуюся

работу или должность. Вместо этого вы должны постоянно думать об идеальной работе, которая бы устраивала вас во всех отношениях.

Наиболее высокооплачиваемые и успешные люди в нашем обществе занимаются тем, что они любят, и столько времени, сколько могут. Поэтому вы должны привыкнуть объективно изучать себя, концентрируясь на своих особенных талантах и способностях.

Каждый человек от рождения имеет способности к тому или иному роду деятельности. Все мы обладаем теми или иными уникальными талантами – главное понять, где их можно применить. Только найдя работу, которая идеально соответствует вашей личности, вы сможете быть действительно счастливым и успешным человеком.

Идеальная работа

Д-р Виктор Фрэнкл, основоположник логотерапии, указал на существование четырех типов работы, которую может делать человек. Первый из них сложен в освоении и выполнении. Речь идет о занятиях вроде счетоводства или бухгалтерского учета для человека, у которого нет к ним врожденных способностей. Ему трудно освоить эту работу и трудно ее выполнять, даже при наличии многолетней практики. К сожалению, многие люди всю жизнь занимаются тем, к чему неспособны, и от чего не получают удовлетворения. Не дайте этому произойти с вами.

Ко второму типу Фрэнкл относит работу, которую трудно освоить, но легко выполнять. К примеру, ею может быть набор текстов или управление самолетом. Освоение этих занятий требует невероятной концентрации, но после освоения они не вызывают больших сложностей. К сожалению, этот тип работы со временем может наскучить и перестать вызывать интерес. Он редко побуждает вас к полному раскрытию ваших способностей и развитию талантов.

Третий тип работы, которую вы можете выполнять, – это работа, которую легко освоить, но трудно выполнять. К этой категории относится физический труд, вроде рытья ям и траншей. Этой работе можно легко научиться, но ее всегда тяжело делать, независимо от практики. Представьте себе, например, работу дровосека!

Четвертая категория работ является наиболее важной. Эту работу легко и освоить, и выполнять. Ей можно научиться так легко, а делать ее так естественно, что можно забыть, как и когда вы познакомились с ней впервые.

Как вы можете догадаться, занятия, которые для вас легко и освоить, и выполнять, являются наилучшими индикаторами ваших врожденных талантов. Именно когда вы делаете работу легко и с удовольствием, вы достигаете в ней оптимального результата и получаете наибольшую оплату. На протяжении всей своей жизни и карьеры вы должны постоянно анали-

зировать свои действия. Делать это нужно для того, чтобы определить занятия, которые даются вам проще всего и дают наибольший результат. Именно они являются ключом к вашему карьерному росту.

Эффективная работа

Неважно, работаете вы на босса или на себя, как мы учим в наших Программах обучения предпринимательству. В любом случае важнейшая ваша задача – определить занятия, которые даются вам легче всего, нравятся вам, приносят наибольшее удовлетворение и доход. Очень важно организовать вашу работу так, чтобы как можно больше времени заниматься тем, что дает наилучшие результаты. Это поможет вам добиться значительных успехов на ниве предпринимательства.

Дело в том, что образ ваших мыслей определяет качество всей вашей жизни. Чем больше вы думаете о том, кто вы есть, о своих талантах, способностях и том, чего вы хотите от работы, тем эффективнее ваши решения. Именно об этом необходимо думать при выборе работы, начальника, сферы деятельности и направления карьеры.

Перед тем, как устроиться на первую в жизни работу или сменить работу из карьерных соображений, мысленно остановитесь и подведите черту под вашим прошлым. Представьте все свои знания и умения, которые вы накопили к этому моменту, и подумайте, как они могут вам пригодиться в дальнейшем. Изучите все возможности, которые открывает перед вами новая работа. Выберите именно ту должность или компанию, которые отвечают вашему настоящему уровню знаний и умений. Кроме того, не забудьте тщательно продумать распределение вашего времени. Оно является вашим наиболее ценным достоянием, вернуть которое в случае пустой растраты нельзя.

Отказ от безопасности

Люди всегда спрашивают меня о том, как они могут заработать больше денег там, где работают. Я же при этом спрашиваю их, что именно они делают и на какие компании работают. Как правило, они говорят, что работают в отрасли, где прогресс едва заметен, или трудятся на компании, которые не растут. Иногда оказывается, что оплата труда этих людей большей частью фиксирована, и возможностей для ее увеличения весьма мало. В этих случаях я вынужден говорить им, что их будущее ограничено неудовлетворительным настоящим.

Взгляните повнимательнее на современный рынок труда. Какие сферы деятельности и направления сегодня развиваются и приобретают все большую популярность? На какие товары и услуги наиболее высокий спрос? Какие компании добиваются повышения своих прибылей и цен на

свои акции? В каких регионах сосредоточено больше всего компаний, которые демонстрируют признаки процветания?

Если вы действительно хотите стать миллионером, вы должны быть готовы к серьезным переменам, в том числе – переехать на другой конец страны, если это будет необходимо. Вы должны быть также готовы сменить работу, если ваша компания не будет процветать. Всегда смотрите на вещи объективно и не обманывайте себя.

Сегодня в мире очень много людей, которые сумели невероятно увеличить свои доходы. Им удалось ускорить свое продвижение по службе и вплотную приблизиться к финансовой независимости. В этом им помогли соответствующие изменения, которых они в свое время не побоялись.

Игнорирование прошлого в пользу будущего

В бухгалтерской науке существует понятие "необратимые затраты". Этим термином называются деньги, которые были потрачены и не могут быть возмещены. Это фонды и средства, которые потеряны навсегда, например, израсходованы на прошлогоднюю рекламу. Их уже никак нельзя вернуть. Их уже можно не учитывать. Они словно погрузились на дно глубокого океана.

В вашей карьере вы также рано или поздно сталкиваетесь с необратимыми затратами. Например, вы можете потратить недели, месяцы и даже годы на получение образования или проведение тех или иных исследований. А затем ситуация на рынке изменится и то, что вы можете предложить, уже не будет никому нужно. Никто не захочет брать вас на работу или платить вам высокую зарплату. (Думаю, на просторах СНГ с подобной ситуацией столкнулись многие выпускники высших учебных заведений. – *Примеч. ред.*)

На сегодняшний день многие люди израсходовали огромное количество времени и денег на развитие талантов и умений, которым нет места на рынке будущего. Однако они не решаются взглянуть правде в глаза и признать этот факт перед собой и другими.

Регулярная тренировка мышления с нуля

Одной из наиболее важных привычек, которую вы можете развить, является привычка к "мышлению с нуля". Она предполагает регулярное противопоставление всех ваших ранее принятых решений вашей сегодняшней жизни. Постоянно задавайте себе вопрос: "Есть ли что-то, что я делаю сегодня, обладая сегодняшними знаниями, чего бы я не хотел делать в дальнейшем?"

Применяйте этот вопрос ко всем сторонам вашей жизни – особенно к работе, занимаемой должности, карьере и финансовым успехам. Если раньше вы занимались не тем, чем сегодня, хотели бы вы заниматься этим

снова, зная то, что вы знаете сегодня? Регулярное обдумывание ответа на это вопрос сделает вас значительно смелее и увереннее в себе.

Суть в том, что в быстро меняющемся мире вы постоянно будете сталкиваться с ситуациями, в которые не попали бы, зная то, что вы знаете сегодня, и имея выбор. Эти ситуации почти всегда являются главными причинами потрясений, проблем и неудовлетворенности в вашей жизни. Они заставляют вас чувствовать раздражение, огорчение и разочарование. Если находиться в подобной ситуации достаточно долго, вполне можно физически заболеть.

Если ответ на вопрос: "Есть ли в моей сегодняшней жизни что-то, чего я не хотел бы делать снова?" положительный, тогда следующий вопрос должен быть: "Каким образом можно изменить подобную ситуацию и как быстро?"

Часто, для того чтобы изменить свою жизнь, достаточно найти в себе смелость и признать, что предыдущее решение было не таким удачным, как вы думали. В таком признании нет ничего плохого. Вы не идеальны. Все люди рано или поздно принимают решения, о которых потом жалеют. Это происходит в течение всей вашей жизни и с этим ничего нельзя поделать. Вы не сможете достичь успеха в работе или карьере, если будете просто избегать подобных ситуаций и не делать того, что необходимо. Единственный вопрос здесь такой: "Как долго вы будете оставаться в ситуации, которая, как вам известно, для вас неблагоприятна?"

ПОЛУЧЕНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ РАБОТЫ

Итак, вы определили дело, которое приносит вам максимум удовольствия и дается легче всего, желаемое направление деятельности, место, где вы хотели бы жить. Следующим вашим шагом должно стать проведение "информационного интервью". Прежде чем направлять резюме в определенную компанию, необходимо выяснить как можно больше о том, что происходит в ней и вокруг нее. Чтобы облегчить сбор такой информации, вы можете представить себя репортером, который собирается написать о фирме статью.

Начать сбор материала хорошо со звонка одному из руководителей компании, которая вас интересует. Отлично подойдет такое начало разговора: "Я провожу исследование данной отрасли и был бы очень благодарен, если бы вы уделите мне несколько минут. Скажите, пожалуйста, как вы видите будущее развитие вашего бизнеса".

Вы будете поражены тем, как охотно люди рассказывают о своей компании или бизнесе. Я бы посоветовал побеседовать с представителями нескольких организаций и задать им вопросы, которые вас особенно интересуют. Это позволит вам собрать достаточно информации, чтобы понять, хотите ли вы работать в этой отрасли и на какую именно компанию.

Много лет назад, приехав в новый город и не имея опыта в бизнесе, я побеседовал с представителями четырех ведущих компаний, работающих в разных отраслях. Не прошло и месяца, как я получил предложения работы от всех четырех фирм. Выбрал же я ту, что имела наилучшую репутацию на рынке, а также наиболее четкую кадровую политику. Таким образом, я могу подтвердить, что этот метод действительно работает!

Помните, ваше время – это ваша жизнь. Выбирать работу нужно очень тщательно. Вы собираетесь посвятить ей определенную часть своей жизни, которая важнее денег, которые вам предлагают. Деньги почти всегда можно заработать в другом месте, а потраченное впустую время уходит безвозвратно.

Правильный выбор

Устраиваясь на новую работу, уделите особое внимание выбору будущего начальника. Один из наиболее быстрых способов продвинуться по служебной лестнице – это работать на хорошего человека. Идеальный начальник, без сомнения, должен быть компетентным и опытным, доброжелательным и справедливым. Он должен быть тем, у кого вы можете многому научиться и под влиянием которого вырасти профессионально. Большинство успешных людей может много рассказать вам о начальниках, которые стали главными факторами их последующего успеха.

Однако некоторые люди приобретают плохую привычку работать на кого угодно и хвататься за любую работу, которую им предлагают. Они соглашаются на любые условия или график работы. Они не верят в себя и охотно возлагают ответственность за свою карьеру на других. Выступая в роли пассивных агентов, они становятся абсолютно зависимыми и с готовностью выполняют то, что им говорят. Это определено вам не подходит.

ДВЕ ПРИВЫЧКИ ДЛЯ БЫСТРОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПО СЛУЖБЕ

Меня неоднократно приглашали выступить с речью перед выпускниками различных школ бизнеса. При этом молодые люди неизменно просили меня дать совет, как можно преуспеть в делах. Я же всегда отвечал им одно и то же.

Вы можете выработать две привычки, которые помогут вам приблизиться к процветанию быстрее любых "секретов успеха". Эти привычки пригодятся как простому сотруднику, так и менеджеру, руководителю, предпринимателю или владельцу бизнеса. Они необыкновенно просты, понятны и очень эффективны.

Привычка первая

Приучите себя к мысли о том, что нормированный график работы предназначен для обычных людей. С вами он имеет весьма мало общего.

Если по графику ваш рабочий день начинается в 8:30, вы должны быть на работе и заниматься делами уже с 8 часов утра. Далее вы должны весь день работать с полной отдачей сил. Если по графику ваш рабочий день заканчивается в 17:00, вам следует продолжать работать до 17:30-18:00 или даже позднее. Выработав простую привычку начинать раньше, работать усерднее и заканчивать позже, вы сможете увеличить свою продуктивность на 50, а то и на 100%. Очень скоро ваши деловые качества заметят люди, от которых зависит ваше продвижение по службе. В результате они выделят вас из общего числа сотрудников и предоставят больше возможностей для карьерного роста.

Привычка вторая

Каждый раз, когда вы чувствуете, что достигли в своем деле вершины мастерства, идите к своему начальнику и говорите, что хотите иметь "больше ответственности". Говорите, что вам очень нравится ваша работа и вы хотите принести еще больше пользы своей компании. Не просите больше денег или признания, просто покажите, что хотите больше ответственности.

Как я ускорил свою карьеру

Много лет назад я работал на довольно крупную компанию, в которой было около 200 сотрудников. Должность у меня была одной из самых низших. У меня был очень тесный кабинетик в глубине здания, со столом, стулом и голыми стенами. Работа же моя сводилась к выполнению разных мелких заданий, которые каждую неделю менялись.

Через пару недель я почувствовал себя разочарованным и пошел к своему боссу - председателю правления компании. Я сказал ему, что полностью освоил свою работу и хочу двигаться дальше, выполняя более ответственные задания. На самом деле я люблю работать, но к тому моменту чувствовал невероятную скуку и усталость от пустой траты времени. Немудрено, что я хотел получить больше интересной работы. Следовательно, стремясь получать более ответственные задания, я заботился о своей выгоде.

Я помню, как мой босс кивнул, улыбнулся и сказал мне, что подумает над моими словами. Однако прошло время, а ничего не изменилось. Поэтому каждые несколько дней я напоминал своему боссу при встрече: "Я бы все же хотел делать больше работы и иметь больше ответственности".

В конце концов, примерно через две недели босс спросил меня, не мог бы я сделать кое-что для него, что выходило за рамки моих служебных обязанностей. Я от души поблагодарил его, взял предложенное задание и приступил к его выполнению.

Именно тогда я выработал привычку, которая изменила мою жизнь. Как только я получил дополнительную ответственность, о которой я просил, я дал себе слово сделать эту работу быстро и хорошо. Я приложил к этому все усилия. Я работал до поздней ночи и даже взял работу на дом на выходные, изо всех сил стараясь выдать блестящий результат в кратчайшие сроки.

Когда босс дал мне задание, была вторая половина дня пятницы. Уже утром понедельника результаты были готовы, распечатаны и ожидали на столе его прихода. Когда же босс пришел, то сказал, что результаты не были нужны ему так быстро, но поблагодарил меня за оперативность.

Не останавливаться на достигнутом

На той же неделе он еще раз похвалил меня за быстрое и качественное выполнение работы. Я же воспользовался случаем и немедленно попросил еще более ответственное задание. Вскоре он поручил мне другую работу, а потом еще и еще. В каждом случае, независимо от условий, я набрасывался на работу как игрок американского футбола на мяч и отдавал ей все силы. Я сразу же приступал к работе, старался выполнить ее как можно быстрее и сдать задолго до истечения крайнего срока. И мои усилия не пропали даром.

Со временем я начал выполнять часть заданий, которые раньше мешали моему боссу заниматься действительно важными делами. Я отвечал на письма, решал проблемы с клиентами, посещал заказчиков и собирал информацию, которая экономила его время. Это также не осталось незамеченным.

Всегда есть шанс

В скором времени наша компания начала разработку нового серьезного проекта. И мне предложили принять участие в работе над ним. Речь шла о сфере, в которой я никогда не работал и о которой ничего не знал, но я немедленно согласился. При этом я снова посвятил работе всего себя. Основной моей целью, как и раньше, было выполнить доверенное мне задание быстро и качественно.

За первым последовали другие проекты. Могу заверить вас, что моя усердная работа над ними не осталась без вознаграждения. До конца года под моим началом было уже три подразделения. Я переехал во второй по величине кабинет в здании и возглавил отдел из 23 человек. В мои обязанности уже входило проведение сделок на многие миллионы долларов.

Всего этого я добился, создав себе репутацию наиболее надежного сотрудника компании, который делает свою работу лучше и быстрее других. Мой заработок сначала удвоился, а затем утроился. Я стал получать премии и специальные поощрения, которые позволили мне купить новый дом и "Мерседес".

Некоторое время спустя я получил должность президента другой крупной корпорации, а моя зарплата увеличилась еще втрое. Позже я узнал, что мой бывший начальник под конец платил мне больше, чем кому-либо другому за свою 25-летнюю карьеру. И каждый пенни из этих денег я заработал тем, что просил больше ответственности, а затем выполнял работу быстро и качественно. Вы вполне можете сделать то же самое.

ИНИЦИАТИВА И БЫСТРОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТЫ

Помните, я говорил о важности ориентировки на действие и принятия на себя инициативы? В каждом деле и на каждом месте работы эти качества способны дать вам преимущество перед всеми, кто вас окружает. При этом совершенно не важно, работаете ли вы на кого-то или сами на себя. Стремление к ответственному и быстрому выполнению работы вполне может сделать вашу карьеру быстрее, чем любая другая привычка.

В 2002 году вышла в свет книга Ларри Боссиди *Искусство результативного управления (The Art of Getting Things Done, Crown Publishing)*. В основу этого бестселлера было положено многолетнее изучение крупнейших промышленных компаний США. По мнению автора, все успешные люди привыкли быстро выполнять взятые на себя обязательства и порученную им работу. Кроме того, это качество было названо отличительной чертой преуспевающих бизнесменов по данным всех проведенных на сегодня исследований. Независимо от типа работы и компании эти люди не боятся ответственности и стараются как можно быстрее выдать нужный результат. Недаром говорят, что в бизнесе результат – это все.

Эффективное использование времени

Одной из важнейших привычек, которую вы можете развить и которая поможет вам в любом деле, является привычка работать все свое рабочее время.

По данным компании *Robert Half International*, большинство сотрудников различных организаций посвящает работе только 50% своего рабочего времени. Остальные 50% в основном пропадают зря. Это время тратится на болтовню с коллегами, опоздания, затянувшиеся перерывы на кофе и обед, а также на преждевременные уходы. Оно незаметно пролета-

ет за частными беседами по телефону, чтением газет, решением личных проблем и блужданием в интернете. В результате на выполнение прямых служебных обязанностей в среднем используется только половина оплаченного людям времени.

Хуже того, когда среднестатистический сотрудник все же работает, он или она в первую очередь выполняет простые и интересные задания, а не сложные и важные. Большинство людей "велики в малом" и предпочитают решать маловажные вопросы. Основная же работа выполняется крайне медленно и не дает желаемых результатов. Следовательно, нужно приучить себя фокусироваться на главных задачах и ценить каждую минуту рабочего времени. Это позволит вам немедленно выделиться из общей массы и получить полный контроль над своей карьерой.

Итак, примите для себя решение посвящать работе все время, которое на нее отведено. Приходите в офис немного раньше, а когда придете, сразу же приступайте к работе. Когда кто-то захочет поговорить с вами, отвечайте, что с радостью бы почесали языком, но не в данный момент. В данный момент вам нужно во что бы то ни стало сделать работу.

Повторяйте про себя как мантру: "За работу! За работу! За работу!" Скажите своим коллегам, что, если они хотят, вы с удовольствием пообщаетесь с ними вечером, а затем возвращайтесь к работе.

Значение усердного труда

Представьте, что ваша компания заключила контракт с консалтинговой фирмой, которая прямо сегодня начинает исследования длительностью в один год. В его рамках все сотрудники компании должны будут расставить остальных по порядку – от тех, кто работает тяжелее всех, до тех, кто трудится наименее усердно. Представьте, что вашей задачей является выйти на вершину этого рейтинга. Каждый рабочий день представляйте, что за вами постоянно наблюдают объективы скрытых камер. Будто бы в конце месяца или года должно состояться голосование за того, кто в это время работал наиболее ответственно. Вашей целью должна стать победа в этом голосовании.

Ничто не привлечет к вам внимание людей, которые могут вам помочь, быстрее, чем привычка к тяжелому и упорному труду. Как оказалось, всех успешных людей – спортсменов, руководителей или предпринимателей – объединяет одно. Все они выработали в себе привычку работать гораздо больше и усерднее, чем их коллеги.

Присоединение к элите

На сегодняшний день, как в Соединенных Штатах, так и остальном мире проведено множество исследований факторов богатства и бедности.

Их авторы пытались объяснить правила начисления социальных выплат, пособий и определения ставок налогообложения.

Едва ли не все исследования показали, что наиболее высокооплачиваемые люди в Америке работают около 60-ти часов в неделю. Самые же низкооплачиваемые американцы, живущие в бедности, работают менее 25-ти часов в неделю. Наибольший доход в США, как правило, получают те семьи, в которых два или более человек работают много и напряженно. В самых же бедных американских семьях есть только один кормилец, который работает всего несколько часов в неделю.

Существует прямая зависимость между тем, как тяжело вы работаете, и тем, сколько вам платят. Также существует прямая зависимость между тем, как тяжело вы работаете, и тем, как быстро вы продвигаетесь по службе. Кроме того, существует прямая зависимость между тем, как тяжело вы работаете и какую пользу приносите компании. Нужно ли говорить, что люди, которые работают больше, неизменно приносят большую пользу, получают больше и продвигаются быстрее других.

КЛЮЧ К КАРЬЕРНОМУ УСПЕХУ

Эндрю Гроув, глава правления корпорации *Intel*, не так давно дал интервью журналу *Fortune*. Среди прочих ему был задан вопрос, какие изменения в сфере трудовых отношений за последние десять лет он считает наиболее значительными. Он ответил так: "По моим оценкам, было два важнейших изменения. Прежде всего, сегодня каждый человек сам является хозяином своей карьеры. Люди, наконец, осознали свою полную ответственность за то, что с ними происходит, особенно за их рабочие привычки и карьерный рост. Никто сегодня не может быть уверен, что компания будет заботиться о них до конца карьеры".

Второе наблюдение мистера Гроува оказалось даже более важным, чем первое. По его словам, сегодня ключ к успеху в любой работе заключается в "добавочной стоимости". Раньше, получив работу и достигнув определенного уровня доходов, вы могли многие месяцы и даже годы плыть по течению. В то же время, сегодня вы должны каждый день искать пути к развитию своих успехов. Компании больше не смотрят на прошлые заслуги своих сотрудников. Основной вопрос сегодня звучит так: "Какую пользу вы приносите организации в данное время?"

В 1994 году вышла в свет книга *Конкурируя за будущее (Competing for the Future, Harvard Business School Press)* Г. Хамела и К. Прахалада, известных специалистов по стратегическому планированию. Авторы этой книги по-своему видят механизмы получения конкурентных преимуществ той или иной компанией. Они считают, что для этого необходимо соста-

вить проект на пять лет, а также определить новые необходимые знания и умения.

Следовательно, привычка к такому проектированию и определению является одной из важнейших привычек для вашей карьеры. Какие тенденции преобладают в той сфере, где вы работаете? Какими умениями обладают наиболее преуспевающие люди в вашем деле? Как меняется сфера ваших занятий и что вам нужно сделать, чтобы значительно увеличить свой доход через 3-5 лет? Ответив на эти ключевые вопросы, вы сможете определить направление вашей карьеры.

Гонка на выживание

Классик менеджмента Питер Друкер считает, что единственное умение, которое будет важным в XXI веке, – это умение приобретать новые умения, а все остальные со временем выйдут из употребления.

Очень популярна и такая мысль: "Что бы ни привело вас туда, где вы есть сегодня, этого недостаточно, чтобы там удержаться".

Еще один специалист по менеджменту Томас Питерс утверждает: "Все, что вы хорошо делаете сегодня, вам придется делать гораздо лучше через год, если вы хотите сохранить свое нынешнее положение". Гонка началась, и вы должны соблюдать ее правила.

Постоянно ищите возможность развить свой успех и добиться большего, чем вы имеете на данный момент. Не забывайте, что вы "образованный рабочий," и ценность вашего труда определяется не продолжительностью, а результатами.

Возьмите себе за правило концентрироваться на самых важных и ценных результатах, которые вы можете получить на своем месте. Постоянно заглядывайте вперед и думайте о дополнительных знаниях и умениях, которые могут помочь вам добиться большего. Поверьте, что этот путь непременно приведет вас к успеху в карьере.

ВНЕШНОСТЬ ПОБЕДИТЕЛЯ

Одна из важнейших привычек на миллион долларов, которая может значительно приблизить вас к успеху, связана с вашей внешностью и имиджем. Вы обязательно должны выработать привычку одеваться как человек, который хочет чего-то достичь в жизни.

Как известно, люди встречают других по одежке. Мы склонны придавать внешнему виду очень большое значение. Целый ряд исследований показывает, что мы, как правило, составляем первое впечатление о человеке в течение первых четырех секунд знакомства. Окончательное же заключение мы делаем уже через 30 секунд. После того как мы приходим к окончательному выводу о каком-то человеке, наш мозг начинает искать подтверждения этого вывода. И тогда, чтобы изменить наше первое впе-

чатление, нужно нечто крайне неожиданное и удивительное. Именно так запрограммировано наше сознание, и с этим ничего не поделаешь.

Вы можете сказать: "Люди не должны судить обо мне только по тому, как я выгляжу". Отличная идея, но проблема в том, что вы сами оцениваете всех, кого встречаете, по их внешнему виду. И на это у вас уходит не более 30-ти секунд.

Как вы помните, одно из правил успеха гласит: "Все имеет значение!" Все, что происходит с вами или вокруг вас, помогает или вредит вам. Все это обязательно что-то дает вам или отнимает. Все это либо приближает вас к цели, либо отдаляет от нее. Все имеет значение! Это правило так же применимо к вашей внешности, как и к любой другой сфере вашей жизни.

Ваш имидж имеет очень большое значение. Если он не помогает вам, он вам вредит. В связи с этим очень целесообразной может стать покупка парочки книг по формированию имиджа, подбору одежды, аксессуаров, прически и макияжа. В результате вы должны выглядеть как компетентный и деятельный человек, достойный доверия.

Итак, внешний вид другого человека имеет для нас необычайно большое значение. Люди всегда склонны верить своим подсознательным оценкам окружающих. Если же подойти к делу серьезно и добиться соответствующего имиджа, перед вами откроются двери, которые не открыть никак иначе.

Желание любой компании

Все владельцы собственного бизнеса и директора различных компаний хотят гордиться своими сотрудниками. И здесь также проявляется важность внешнего вида. В современных фирмах действуют свои правила для получения повышения по службе. Мало тяжело работать и приносить компании большую пользу, нужно еще выглядеть достойно. Вам нечего ждать, если вы весите гораздо больше нормы, неопрятны или носите слишком длинные волосы. Вы никогда не получите хорошей должности, если детали вашей одежды и аксессуары плохо сочетаются между собой, а туфли постоянно грязны. В глазах окружающих, особенно начальства, перед этими недостатками меркнут любые ваши полезные качества и достоинства.

В главах 7 и 8 мы рассмотрим особенности построения бизнеса, продаж и маркетинга. В них я объясню важность позиционирования и продвижения торговой марки для продажи товаров или услуг. Сейчас же я хочу сказать, что оба эти понятия вы вполне можете применить в своей карьере.

Предлагаю вам простое упражнение. Представьте, что на протяжении недели вас каждый день фотографировали перед работой. Затем эти сним-

ки показали посторонним людям и попросили их ответить на вопрос: "Что это за человек?"

Какими словами опишут вас незнакомые с вами люди по фотографии, на которой изображено, вы идете на работу? Скажут ли они: "Это отличный, хорошо организованный и ответственный сотрудник"? Или их ответ будет другим?

Внимательно посмотрите на свое рабочее место, кейс или автомобиль. Задайте себе вопрос: "Что за человек работает в таких условиях и пользуется такими вещами?" Сможет ли объективный наблюдатель взглянуть на все это и назвать вас "высокоэффективным, продуктивным и хорошо организованным человеком"? Или у него сложится о вас иное мнение?

Оценка со стороны

А вот вам другое упражнение. Представьте, что представители некой консалтинговой фирмы задали всем вашим коллегам по работе вопрос о вас: "Какими словами вы бы описали этого человека?"

Какие слова используют люди, чтобы описать вас за глаза? Что они говорят о вас другим, когда вас нет, основываясь на ваших качествах, рабочих привычках и вашем характере? Как бы вы хотели, чтобы они говорили о вас? Какими словами вы хотите, чтобы они пользовались? Какие слова из описания вас коллегами по работе способствовали бы вашей карьере?

Наконец, как вы можете развить привычки говорить, одеваться и вести себя, чтобы другие отзывались о вас положительно и лестно? Помогло бы вам, если бы люди говорили: "Он/она отличается необыкновенной компетентностью, работоспособностью, честностью, дружелюбием и умением делать работу быстро и хорошо?"

Как вы можете изменить свой имидж и деловые привычки, чтобы в будущем люди говорили о вас только так? Какие шаги вы можете немедленно предпринять, чтобы заложить такое представление о вас в сознании окружающих?

КОМАНДНАЯ РАБОТА

Одной из важнейших привычек, которую вы можете развить в ходе своей карьеры, является привычка хорошо работать в связке с другими людьми. Ваша способность быть в начале карьеры членом команды, а позже – ее лидером повышает вашу ценность для компании не меньше, чем любое другое умение.

Думаю, вам интересны будут результаты исследований, проведенных в разных фирмах во время экономических потрясений и массовых сокращений. Они показали, что в кризисных ситуациях последними, как прави-

ло, увольняют наиболее популярных людей в компании. Если же сотрудники продолжают работать после самых тяжелых кризисов, это значит, что они отлично ладили с большинством коллег. Ваша задача заключается в том, чтобы стать одним из таких "непотопляемых" сотрудников.

Время от времени я спрашиваю своих слушателей: "Кто из вас напрямую работает с клиентами?" Как правило, поднимается всего несколько рук. Тогда я заявляю: "Мы все работаем с клиентами. При этом абсолютно не важно, чем вы конкретно занимаетесь в вашей организации".

ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ

Выработайте в себе привычку смотреть на окружающих вас людей как на своего рода клиентов, а на себя – как на специалиста по их обслуживанию. Клиентами для вас являются все, от кого зависит ваша карьера, и все, чья карьера и успех в повседневной жизни зависят от вас.

Согласно этому определению, у вас есть несколько разных клиентов. Прежде всего, это ваши внешние клиенты. Это люди, которые покупают и используют товар или услугу, которые производит ваша компания. Удовлетворение этих людей является абсолютно необходимым условием вашего успеха. Сотрудники, которые способны наилучшим образом обслужить клиентов компании, всегда будут цениться в ней больше других.

В пределах вашей организации есть и другая категория клиентов. Это ваш начальник, ваши подчиненные и равные вам по должности сотрудники. Ваш успех зависит от каждого из этих людей и в определенной степени каждый из них зависит от вас. Чем больше и лучше вы обслуживаете ваших внутренних клиентов, тем более ценным являетесь для своей компании.

Ваш лучший клиент

В первую очередь обратите внимание на своего начальника. Он или она является вашим самым важным клиентом. Вы вполне можете ошибиться в удовлетворении любого другого клиента в вашей организации, но только не начальника. Дело в том, что от поддержки и симпатии этого человека зависит благополучие вашей работы. Вы можете отлично ладить со всеми внутри и вне вашей организации, но если вы не ладите со своим начальником, работать вам будет трудно. Таким образом, именно он является для вас клиентом номер один.

Вот вам простое упражнение. Составьте список всего, что, как вам кажется, вы должны делать по условиям трудового договора. Покажите этот список своему начальнику и попросите его или ее расставить эти обязанности по их важности. Попросите его или ее выбрать вашу наиболее важную обязанность, затем вторую по важности и так далее.

Немногие решаются на подобный подход к делу. В то же время вашему начальнику это, скорее всего, польстит. Если вы пересилите себя и проработаете с ним список своих обязанностей, вы оба сможете гораздо лучше понять приоритеты вашей работы.

Затем выработайте в себе привычку всегда начинать с того дела, которое было признано наиболее важным. Когда ваш начальник будет просить вас сделать новую работу, немедленно уточняйте у него порядок приоритетов. Сразу же спрашивайте, следует ли вам сделать новую работу перед старой или наоборот. Помните, что ваша главная задача – выполнение той работы, которую ваш начальник считает важнейшей.

Помощь другим в достижении эффективности

Если вы сами являетесь начальником, предложите такое же упражнение вашим подчиненным. Пусть каждый из них составит список ответов на вопрос: "За что мне платят деньги?" Проработайте эти списки с каждым из ваших сотрудников и помогите им определить приоритеты. После этого делайте все возможное, чтобы ваши люди придерживались этих приоритетов в работе и приносили организации как можно больше пользы.

Ваши сотрудники также являются вашими клиентами, поскольку вы во многом зависите от них. Следовательно, вы должны всегда стараться помочь им работать более эффективно. Закон взаимности гласит, что люди склонны отвечать взаимностью на все, что вы для них делаете. Помогайте им и, согласно этому закону, они начнут стараться помочь вам в вашей работе.

В своей книге *Власть и влияние при официальных полномочиях (Power and Influence Beyond Formal Authority, Free Press, 1985)* Джон Коттер сделал один интересный вывод. Он заметил, что работа любой организации основана на так называемых "управляемых зависимостях". Говоря об этом, он имел в виду людей, на которых вы можете влиять, но над которыми не имеете власти. Их работа или доход не зависят от вас. В то же время помощь этих людей необходима вам для достижения успеха в карьере.

Составьте список людей, чья помощь, сотрудничество и поддержка могут понадобиться вам, чтобы выполнять вашу работу наиболее эффективно. После этого выработайте привычку ладить с этими людьми и искать способы помогать им при первой же возможности.

ПОСЕВ И ЖАТВА

В главе 1 я говорил, что закон причины и следствия является предшественником закона западной философии, железным законом космоса. Библейская версия этого закона – закон посева и жатвы: "Что посеешь, то и пожнешь". В сфере трудовых отношений это означает, что все, что вы дае-

те другим или делаете для них, рано или поздно вернется к вам. Следует отметить, что закон посева и жатвы имеет строгий порядок. Сначала вы сеете, а только потом пожинаете плоды. Многие же люди пытаются жать до того, как посеют, или вовсе не сеять. Однако это совсем не тот принцип, по которому устроен мир.

Прежде всего, нужно найти способ помочь другим людям. Затем, почти автоматически, эти люди приобретут склонность помогать вам при подходящем случае. Одно из главных правил успеха гласит: "Чем больше вы даете, не ожидая возврата, тем больше вы получите из самых неожиданных источников".

Очень важно также выработать привычку давать больше, чем получаете, а сеять больше, чем пожинаете. Кроме того, всегда нужно стараться выполнять больше работы, чем вам оплачивают. Таким образом, вы готовите почву для того, чтобы в будущем вам платили больше. Никогда не упускайте возможность увеличить свою ценность как надежного и ответственного сотрудника.

Президент вашей собственной компании

Одна из важнейших привычек, которую вы можете выработать для того, чтобы преуспеть в вашей компании – это привычка представлять, что вы работаете на себя. Представляйте себя президентом вашей собственной фирмы или корпорации. Принимайте решения и действуйте так, как будто владеете 100% акций компании, на которую работаете. Подходите к делу так, как будто компания полностью принадлежит вам и каждая ее сделка необыкновенно важна для вас. Выработывая эту привычку, вы берете на себя полную ответственность за свою работу и карьеру. Принимая же на себя такую ответственность, вы изменяете свою личность и свой характер. Вы начинаете иначе относиться к тому, что делаете, становясь более собранным, осмотрительным и мотивированным.

Исследование, проведенное в Нью-Йорке несколько лет назад, показало, что только 3% наемных работников подходят к работе с позиции хозяина фирмы. В то же время эти 3% имеют более высокие оклады и быстрее продвигаются по службе. Дело в том, что они не боятся брать на себя ответственность и проявлять инициативу. В своей работе они постоянно ищут способы принести своим компаниям как можно больше пользы. Кроме того, чтобы добиться более эффективной работы, они постоянно стремятся повысить свою квалификацию на различных курсах и семинарах.

Когда вы мысленно представляете себя президентом компании, ответственно относитесь к своей работе и ее результатам, вас быстрее замечают люди, способные вам помочь. Перед вами открываются двери и возможности. Вас выдвигают на все более ответственные и высокооп-

лачиваемые должности. Вас начинают больше уважать и ценить люди, от которых зависит ваша карьера. В конце концов, вы добиваетесь значительного преимущества перед другими сотрудниками.

Позитив и благожелательность

Едва ли не самым полезным решением, которое вы можете принять, является решение развить привычку к благожелательности. Откажитесь от критики, ругани или претензий. Не принимайте участия в распространении сплетен или выяснении отношений с коллегами. Представьте, что все, что вы говорите на работе, записывается, а потом вывешивается на доске объявлений компании. Следите за своим языком, чтобы не сказать чего-то плохого, и, наоборот, старайтесь говорить обо всех только хорошее.

Всегда будьте со всеми добры и любезны. Будьте терпеливы и покладисты, учтивы и обходительны. Будьте внимательны и тактичны. Короче говоря, будьте тем человеком, с которым всем хотелось бы работать в качестве начальника, подчиненного или коллеги.

В современном деловом мире наиболее успешным становится компетентный и приятный во всех отношениях человек, с которым приятно работать. Возьмите себе за правило искать хорошее в любом человеке и ситуации, помогать другим людям и заботиться о благе своей фирмы. Эти привычки помогут вам в вашей карьере едва ли не больше любых других.

Практические упражнения

- Определите, какое занятие дается вам легче всего и приносит наибольшее удовольствие. Постарайтесь найти работу, максимально отвечающую вашему типу характера.
- Определите ваши уникальные таланты и способности и посвятите себя их развитию.
- Выработайте привычку постоянно просить больше ответственности. Получив же возможность проявить себя, действуйте без промедления.
- Посвящайте работе все отведенное на нее время. Когда вы приходите раньше, работаете усерднее и уходите позже, вас быстрее замечает начальство.
- Сконцентрируйтесь на удовлетворении своих клиентов, как внутри, так и вне организации.
- Выработайте в себе привычку хорошо ладить с другими людьми. При первой же возможности старайтесь помочь им работать эффективнее.
- Выполняйте стоящие перед вами задания быстро! Чем быстрее вы работаете, тем больше энергии вы демонстрируете и тем скорее вас заметят и оценят. При этом вы получите больше ответственности, а значит, и больше денег.

Труд является продолжением личности. Это достижение. Это один из способов, которым человек заявляет о себе, измеряет свою ценность и человечность

Питер Друкер

Глава 7. Привычки наиболее преуспевающих деловых людей

Постоянное, неослабевающее старание, упорство и решительность непременно победят. Да не будет разочарован ни один человек, обладающий этими качествами

Джеймс Уиткомб Райли

Все, что происходит в жизни, – дело случая, то есть вероятности. По сути, с вами может произойти все, что угодно. Например, существует вероятность того, что вы будете жить долго и счастливо, без болезней и материальных проблем. Существует также вероятность того, что вы благополучно доедете завтра на работу, а затем вернетесь домой. В наше время специалисты по страхованию и статистике могут определить степень этих вероятностей довольно точно. Собственно говоря, на этих данных базируется весь мир страхования, а также большая часть мира финансов и инвестиций.

Большинство современных американских миллионеров – это свободные предприниматели или менеджеры крупных компаний. Переняв их знания, умения и опыт, вы также можете достичь финансовой независимости и очень скоро заработать миллион долларов. Это значит, что любые деловые умения и навыки можно усвоить в процессе обучения и практики. Эта глава расскажет вам о важнейших привычках, практикуемых наиболее успешными деловыми людьми. Ваша задача – усвоить их, а затем регулярно применять в своей работе.

ЦЕЛЬ ЛЮБОГО БИЗНЕСА

Какова цель любого бизнеса? Некоторые люди считают, что она заключается в "получении прибыли". В то же время, один из гуру Нового века Питер Друкер утверждает: "Цель любого бизнеса – создание и удержание клиента". Все прибыли являются результатом создания и удержания нужного количества клиентов, а также их выгодного обслуживания.

Наиболее важной привычкой, которую вы можете выработать для успеха в бизнесе, является привычка все время думать о своих клиентах. Вы должны постоянно ориентироваться на них. Вам необходимо научиться распознавать их мысли и чувства, глядя на ваши действия их глазами. Что бы вы ни делали для своего бизнеса утром, днем или вечером, вы обязаны, прежде всего, привыкнуть думать о своих клиентах.

Главная задача любых деловых операций – удовлетворение клиентов. Компании преуспевают именно потому, что удовлетворяют своих клиен-

тов лучше, чем конкуренты. Если же клиенты не получают желаемого по цене, которую они готовы платить, компании терпят убытки и постепенно исчезают с рынка. Чтобы убедиться в том, что вы все делаете правильно, нужно ответить на один простой вопрос: "Что ценит мой клиент?"

Сила понимания

Пожалуй, самым важным понятием в бизнесе и персональном успехе является "понимание". Вы должны абсолютно четко понимать, что вы за человек, что вы хотите сделать и чего именно достичь своей работой. Вы обязаны выработать в себе привычку обдумывать все ваши деловые операции и добиваться четкого понимания их последствий.

Начните с создания зрительного образа, или *представления*, своего бизнеса. Каким вы представляете свое идеальное деловое будущее? Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и сделать ваш бизнес идеальным, как бы он стал выглядеть?

Если у вас нет четкого, позитивного понимания бизнеса, люди рано или поздно теряют энтузиазм и ориентиры.

Точно так же, как вам необходим вдохновляющий образ себя и своей жизни, вам необходимо представление вашего бизнеса. Возьмите себе за правило постоянно прояснять картину происходящего. Практикуйте "идеализацию" в создании своего зрительного образа. Представляйте, что у вас нет никаких ограничений, и вы можете сделать ваш бизнес таким, каким захотите.

Подбор слов

Подумайте о словах, какими бы вы описали свой бизнес, если бы он был идеальным во всех отношениях. Что это были бы за слова? Какими словами вы бы хотели, чтобы ваши клиенты описывали вашу компанию другим потенциальным клиентам? Если бы вы могли подобрать идеальные слова и вложить их в уста ваших клиентов, какие бы определения вы использовали? Какие слова, описывающие вас и вашу деловую активность, вы бы хотели слышать от людей внутри и вне вашей компании?

Например, помогло ли бы вам, если бы о вашей фирме говорили: "Профессионализм, качество, надежность, прекрасное обслуживание, отличные люди, лучшие товары и т.д."? Если да, то как вы можете организовать свой бизнес, чтобы в будущем люди отзывались о вас именно так? Чем лучше вы будете представлять это идеальное описание, тем легче вам будет добиться, чтобы оно стало реальным.

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА И МЕРА ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ

Какова главная задача, или *миссия*, вашего бизнеса? Она всегда определяется тем, чего вы хотите достичь для ваших клиентов. При этом в

каждой задаче обязательно есть та или иная мера, позволяющая определить ее выполнение.

Например, на протяжении многих лет миссией компании AT&T было "обеспечение телефонной связью каждого американца". На ее выполнение у компании ушло почти сто лет, но миссия ни разу не менялась, пока не была завершена.

От представителей многих компаний можно услышать: "Нашей миссией является обеспечить наших клиентов лучшими товарами и услугами на рынке, добившись в результате ежегодного роста продаж и прибылей на 15%".

Подобная миссия позволяет сфокусировать маркетинг и продажи на главном, что значительно повышает вероятность ее выполнения. Может быть, миссия вашей компании будет еще более эффективна?

ПОЧЕМУ ВЫ ДЕЛАЕТЕ ТО, ЧТО ДЕЛАЕТЕ

Каково *предназначение* вашего бизнеса? Чтобы определить его, в первую очередь, нужно ответить на вопрос: "Почему вы занимаетесь этим бизнесом?" Чего вы больше всего желаете добиться для своих клиентов? Какие результаты вы хотите получить от своей работы? Как организован ваш бизнес, чтобы тем или иным образом улучшить жизнь ваших клиентов? Почему вы прежде всего делаете то, что делаете? Чем лучше вы будете понимать предназначение вашего бизнеса, тем организованнее и эффективнее он будет.

ПОСТАНОВКА ПОНЯТНЫХ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ

Определив образ, миссию и предназначение вашего бизнеса, вы должны выразить их в измеримых и распланированных во времени деловых целях. Затем в этих целях нужно выделить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи, решение которых необходимо для успеха вашего бизнеса.

Вы должны определить, как много намереваетесь продавать и как много зарабатывать на этих продажах. Вы должны наметить задачи для внедрения новых товаров и услуг, а также для улучшения уже существующих. Вам нужно определить тип людей, которым вы хотите поручить выполнение работ. Необходимо также выбрать рынки, на которые вы намереваетесь выйти. Привычка ставить понятные цели позволит каждому человеку в вашей организации и вам самим уверенно двигаться к общему успеху.

К счастью, цели и задачи в бизнесе могут быть выражены финансовыми терминами. Что бы вы ни делали, вы можете создать или определить специфический финансовый показатель вашего успеха. Выработайте в себе привычку мыслить финансовыми терминами и терминами чистой при-

были на каждом этапе вашей деятельности. Именно так большую часть времени мыслят наиболее успешные деловые люди.

ВАЖНОСТЬ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Любая компания – это, прежде всего, маркетинговая организация. Питер Друкер утверждает, что роль любого менеджера заключается в том, чтобы выводить на рынок новые товары или услуги, а затем сбывать их. Именно эти два действия создают и удерживают клиентов, обеспечивая, в конце концов, высокие прибыли. Удивительно, но большинство менеджеров при этом тратит время, в основном, на действия, никак не связанные с внедрением или сбытом.

В одном из недавно проведенных исследований менеджерам предлагалось ответить на вопрос: "Насколько для вашей компании важна функция маркетинга?" Большинство из них ответили: "Очень важна". После этого было исследовано использование этими менеджерами рабочего времени за неделю. Оказалось, что только 11% времени действительно посвящалось решению проблем сбыта. Остальное время уходило на бумажную работу, деловые встречи, решение текущих вопросов и другие второстепенные дела.

Очень важно для вас развить привычку значительную часть времени думать о результатах маркетинга и продаж. Вы должны постоянно думать о своих клиентах и искать возможность сделать ваш продукт привлекательнее для них.

Когда я консультирую компании по вопросам маркетинга, я призываю их определить базовую миссию для продаж. Приведу пример прекрасной миссии такого рода. Она звучит так: "Нашей миссией является сделать так, чтобы клиенты покупали у нас, а не у конкурентов, чтобы они были довольны и покупали у нас снова, а затем советовали покупать у нас своим друзьям".

КЛИЕНТ ВСЕГДА ПРАВ

В современном обществе клиент является настоящим королем или королевой. Именно клиент определяет успех или неудачу любой компании. Это значит, что удовлетворение клиента должно быть главной задачей и заботой любого сотрудника компании. Сэм Уолтон, основатель сети магазинов *Wal-Mart*, однажды сказал: "У нас всех один общий босс – покупатель, и он может выгнать нас когда захочет, решив покупать у кого-то другого".

Люди покупают только одну вещь – улучшение. Чтобы они покупали именно у вас, нужно тем или иным образом улучшать их жизнь или работу. Вашей задачей как бизнесмена является убедить потенциального клиента в том, что он выиграет, если купит именно у вас, а не у кого-то друго-

го. Именно к этому сводится все искусство маркетинга, продаж и деловой стратегии.

Клиент всегда прав. Предположим, клиент не покупает у вас или, хуже того, покупает у вашего конкурента. Это означает, что он считает ваше предложение недостаточно привлекательным, чтобы заставить его принять решение о покупке. Поэтому вы должны выработать привычку ставить себя на место клиента. Вы должны постоянно смотреть на ваши товары, услуги и предложения со стороны. Таким образом вы сможете сделать все необходимые изменения, чтобы заставить вашего потенциального клиента иметь дело только с вами.

Чего хочет покупатель

Все покупатели невероятно эгоистичны. Они хотят получить как можно больше, а потратить на это как можно меньше. Они всегда стремятся купить наиболее качественный и простой в использовании товар или услугу за наименьшую цену. При этом того, что удовлетворяло их еще вчера, как правило, недостаточно, чтобы удовлетворить их сегодня.

Чтобы угодить требовательному потребителю сегодня и завтра, вы должны выработать привычку постоянно улучшать то, что продаете. Вы должны регулярно поднимать для себя планку. Если вы хотите опередить конкурентов, вам необходимо всегда стремиться сделать ваш товар лучше, привлекательнее и дешевле.

Большинство миллионеров привыкли уделять большое внимание маркетингу и ориентироваться на потребителя. Они концентрируются на желаниях своих клиентов и постоянно, день и ночь, думают о том, как удовлетворить их больше, чем раньше. Совершенно неважно, работаете вы сами на себя или на крупную компанию. Привычка ориентироваться на клиентов может принести вашему бизнесу едва ли не больше пользы, чем любая другая.

ОБРАЗ МЫСЛЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Выработайте в себе привычку думать как предприниматель. В мире капитализма частные предприниматели похожи на партизан. Они обладают несколькими качествами, которые помогают им основать и развить успешный бизнес в условиях жесткой конкуренции. Пожалуй, важнейшими привычками, которые вы можете развить относительно мышления предпринимателей, являются привычки к скорости и гибкости.

Сделайте для себя правилом быстро реагировать на открывшуюся возможность, быстро решать возникшие проблемы и удовлетворять желания клиентов. Крупные компании склонны к медлительности, тогда как мелкие имеют большое преимущество в скорости. В современном обществе время играет очень большую роль в принятии решения о покупке то-

варов или услуг. Чем быстрее вы можете обслужить клиентов, тем более ценным для них являетесь. Поэтому, усвоив привычку быстро продавать и обслуживать потребителей, вы добьетесь значительных успехов на рынке.

Кроме того, образ мыслей предпринимателя предполагает развитие привычки к гибкости. Если у вас не получается то или иное дело, пробуйте его снова. Если же и после этого оно не получится, будьте готовы заняться другим. Помните, что большинство деловых операций не удаются с первого или даже со второго и третьего раза. В то же время не забывайте и о законе вероятностей. Чем больше разных операций вы пытаетесь провести и чем быстрее это делаете, тем более вероятно, что вы достигнете поставленных целей. Регулярно задавайте себе вопрос: "Занялся ли бы я этим делом снова, зная то, что я знаю сейчас?" Получив отрицательный ответ, будьте готовы быстро сменить направление деятельности.

Большинство предпринимателей добились успеха, начав действовать не так, как вначале. Они преуспели, предлагая покупателям товары и услуги, которые сильно отличались от тех, что были у них раньше. Так вот, очередным признаком успешных деловых людей является постоянная открытость к новым идеям. Они быстро реагируют на изменения ситуации и легко меняют тактику, столкнувшись с трудностями.

СЕМЬ ПРИВЫЧЕК ДЛЯ ДЕЛОВОГО УСПЕХА

Чтобы добиться успеха в делах, вы должны выработать в себе семь основных привычек. Отсутствие хотя бы одной из них может дорого стоить вашему бизнесу, если не погубить его. Зато, когда вы станете компетентным во всех этих областях, вы сможете добиться выдающихся результатов, быстро и легко опередив своих конкурентов.

Тщательное планирование

Первым условием, необходимым для успеха в бизнесе является развитие привычки к планированию. Чем лучше, четче и подробнее будут ваши планы, тем быстрее и легче вы будете их внедрять, получая от работы желаемые результаты.

Существует акроним "Шести П", который гласит: "Правильное предварительное планирование предотвращает плохие поступки". Очень часто первые 20% времени, которое вы тратите на подготовку подробных планов, экономит 80% вашего времени при достижении поставленных целей.

Чтобы как можно лучше планировать свои действия, усвойте привычку задавать и отвечать на такие вопросы.

- Что именно представляет собой мой товар или услуга?
- Кто именно является моим потребителем?
- Почему мой потребитель покупает?
- Что мой потребитель считает наиболее ценным?

- Чем мой товар или услуга выгодно отличается от тех, что предлагают конкуренты?
- Почему мой потенциальный клиент не покупает у меня?
- Почему мой потенциальный клиент покупает у моего конкурента?
- Какую пользу он или она извлекает для себя, покупая у моего конкурента?
- Как я могу уравновесить эту пользу и заставить клиентов моего конкурента покупать у меня?
- В чем нужно убедить моего клиента, чтобы он или она покупали только у меня?

Когда вы ответите на эти вопросы, следующим этапом планирования для вас будет постановка целей для продаж и получения прибыли. Вы должны определить людей, финансы, рекламу, маркетинг, распределение, снабжение и мощности, которые понадобятся для достижения ваших целей. Чем тщательнее вы планируете каждый этап ваших деловых операций до их начала, тем выше вероятность добиться их успешного завершения.

Правильная организация

Сразу после разработки подробного плана действий вы должны выработать привычку организовывать нужных людей и ресурсы еще до начала операции. Вы должны привыкнуть собирать вместе все ресурсы, которые определили при планировании. У военных есть поговорка: "Любители говорят о стратегии, а профессионалы – о материальном обеспечении". Крайне важно, чтобы вы определили все необходимые компоненты для проведения деловой операции до ее начала и собрали их вместе. Упустив из виду хотя бы один из них, вы рискуете успехом всей предстоящей операции, а то и самой компании.

Поиск правильных людей

Третья привычка, которую вам необходимо выработать, – это привычка нанимать правильных людей, способных помочь в достижении ваших целей. Целых 95% вашего успеха как предпринимателя или руководителя определяют специалисты, которых вы привлекаете к работе. Как показывают результаты исследований, в наиболее успешных компаниях работают лучшие из лучших. В компаниях так называемого "второго эшелона" работают просто лучшие. И, наконец, в компаниях "третьего эшелона", которые с трудом удерживаются на рынке, работают самые обычные, посредственные сотрудники.

Мудрое делегирование обязанностей

Четвертой привычкой, которую вы должны развить для успеха в бизнесе, является привычка правильно перепоручать отдельные задачи дру-

гим сотрудникам. Вам нужно научиться передавать задания тем специалистам, которые способны выполнить их с оптимальным результатом. Неспособность эффективно делегировать обязанности может вызвать плохую работу отдельного сотрудника и даже крах всей компании.

Когда люди только начинают заниматься бизнесом, они обычно делают все сами. По мере того, как их дело растет и расширяется, работы становится слишком много для одного, и они нанимают помощников. Однако при этом им трудно отказаться от контроля каждой проблемы и переложить ответственность на другого человека.

В нашей Расширенной программе обучения и тренировки (см. Приложение) мы учим руководителей и предпринимателей оставлять себе две-три важнейшие задачи и передавать остальные подчиненным. Вы также обязаны научиться этому. Вы должны привыкнуть думать о том, как добиться выполнения работы другими, а не пытаться сделать ее лично. Это отличный способ во много раз увеличить возможности вашей компании и добиться наилучших результатов в любом деле.

Контроль выполнения

Пятое условие успеха в бизнесе заключается в привычке контролировать выполнение тех или иных заданий. Вы должны систематически следить за ходом работы, обеспечивая ее завершение к заданному сроку. Перепоручив задание правильному человеку, вы обязаны проконтролировать качество и сроки его выполнения. Помните, что перепоручение задания – это не отказ от него. Вы все равно продолжаете нести за него ответственность. Поэтому вы глубоко заинтересованы в том, чтобы оно было выполнено наилучшим образом.

Каждый раз, передав задание своему сотруднику, организуйте систему отчетности, позволяющую вам всегда быть в курсе состояния работы. Убедитесь, что человек, которому вы поручили работу, знает, что нужно с ней сделать, до какого времени ее нужно сделать и насколько хорошо. После этого вам останется убедиться, что он или она имеет достаточно времени и ресурсов для оптимального выполнения работы. При этом, чем важнее дело, тем чаще вам следует проверять ход его выполнения.

Оценка выполненного

Шестым качеством успешных предпринимателей и руководителей является привычка оценивать полученные результаты. Вы должны ввести четкие критерии качества проделанной работы и специальные оценочные листы. Кроме того, вам нужно ввести временные ограничения, чтобы получать результат тогда, когда он необходим. Все, от кого ожидается выполнение работы, должны абсолютно четко знать ее цели, критерии качества и крайние сроки выполнения.

На наших курсах мы объясняем людям важность выбора и определения специфических целей, критериев и действий для успеха в бизнесе. О важности выбора для компании такого "экономического деноминатора" пишет и Джим Коллинз в книге *От хорошего к великому*. Главное помнить, что любые задания должны быть понятны исполнителям, а их выполнение должно постоянно контролироваться.

Информирование людей

Седьмая привычка успешных предпринимателей – это привычка регулярно обнародовать точные данные о результатах их работы. Люди вокруг вас должны знать, что происходит в вашем бизнесе. Ваши банкиры должны знать о состоянии ваших финансовых дел. Вашим подчиненным необходимо знать положение дел в вашей компании. Важные для вас люди на всех уровнях обязательно должны знать о том, чем закончились ваши деловые операции.

По данным одного из исследований деловой мотивации, тысячи людей считают наиболее важным для себя "быть в курсе" дел компании. Сотрудники любой организации испытывают сильную потребность знать и понимать то, что происходит вокруг них и касается их работы. Чем подробнее и понятнее вы объясняете людям сложившуюся в вашем бизнесе ситуацию, тем эффективнее они работают.

ПРИВЫЧКИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ В БИЗНЕСЕ

Чтобы добиться высоких результатов в бизнесе и стать миллионером, вам необходимо выработать также другие привычки. Одна из них заключается в постоянной установке на победу, успех и опережение конкурентов. Именно стремление побеждать и преодолевать любые преграды – главный стимул, приближающий бизнесменов к успеху.

Вам непременно нужно выработать в себе привычку стремиться к успеху, даже не задумываясь о возможности поражения. Вы должны со всей возможной скоростью и гибкостью искать решение проблем и достигать поставленных целей, невзирая на трудности. Такое отношение к делу обычно вдохновляет даже самых посредственных работников, позволяя им достичь выдающихся результатов.

Факты, а не предположения

Выработайте в себе привычку сомневаться в своих предположениях, особенно, когда сталкиваетесь с трудностями или временными неудачами. Многие люди склонны принимать относительно своих клиентов, конкурентов и рынков скоропалительные решения, под которыми нет фактической базы. Всегда будьте готовы спросить себя: "На чем я основываю такое предположение? На какие факты я опираюсь? Какие доказательства

у меня есть?" Более того, не бойтесь спросить себя: "А что, если мои предположения об этом клиенте, товаре, услуге, рынке или конкуренте полностью неверны? Какие изменения мне придется в связи с этим внести?"

Наиболее опасным предположением является идея о том, что для отдельного товара или услуги существует достаточно крупный и прибыльный рынок. Как правило, это совсем не так. Например, основной причиной краха интернет-компаний было отсутствие реального рынка предлагаемых ими товаров и услуг. Они поддались ложной форме мышления, называемой "аргументация утверждением". Люди часто верят пустым, не имеющим под собой основания аргументам только потому, что они звучат громко и убедительно. В то же время, утверждение никак не может являться доказательством.

Авраам Линкольн однажды попытался объяснить это членам своего правительства. Он задал им простой вопрос: "Если вы возьмете собаку и назовете ее хвост лапой, сколько лап будет у собаки?" Несколько членов кабинета предложили ответ: "Пять". На это Линкольн заметил: "Нет, у собаки все равно будет четыре лапы. Если мы называем хвост лапой, это вовсе не сделает его лапой".

Мораль этой истории в том, что утверждение, желание или надежда на истинность факта не содержат ни капли истины. Только факты являются истинными. Очень важно, чтобы вы развили привычку отделять их от фантазий и основывать свои деловые решения на проверенных доказательствах.

Сначала думать, потом действовать

В быстро меняющемся деловом мире для вас будет очень полезно развить привычку сначала думать, а затем действовать. Часто бывает так, что мы принимаем решения под давлением, толком не изучив всех обстоятельств дела. Вместо этого вы должны привыкнуть выделять себе время на обдумывание и принимать решения по своему усмотрению. Есть даже правило, которое гласит: "Если решение не обязательно принимать прямо сейчас, оно не должно приниматься прямо сейчас".

Качество решений только выиграет от того, если вы дадите себе достаточно времени для обдумывания. Сделайте для себя правилом просить для принятия окончательного решения день, выходные, неделю или даже месяц. Откладывайте это принятие как можно дольше. Чем больше данных вы соберете до истечения отведенного вам срока, тем правильнее будет принятое решение.

Удивительно, как много людей говорит: "Если бы я мог хоть немного подумать об этом, я бы принял совершенно другое решение". И они абсолютно правы. Почти всегда наскоро принятое решение оказывается дале-

ким от идеала. Поэтому вам просто необходимо усвоить привычку откладывать его на как можно более долгий срок.

Группы общения

Наконец, еще одной полезной привычкой для делового успеха является привычка общаться с другими людьми, как внутри вашей компании, так и вне ее. На наших курсах в Сан-Диего мы помогаем успешным предпринимателям создавать группы общения друг с другом с целью оптимизации их деловых решений. Результат такой работы просто потрясающий! Очень часто предприниматели, которые бились над поиском решений деловых проблем долгие месяцы, получают их от членов своих групп в считанные минуты.

Группы общения могут быть как структурированными, так и неструктурированными. При этом и те, и другие весьма эффективны. Во время общения структурированной группы обычно ставится конкретный вопрос типа: "Как мы можем увеличить продажи на этом рынке?" После этого все члены группы высказывают идеи, которые пришли им в голову или были испытаны в их бизнесе. Очень часто идея, доказавшая свою пользу в одном бизнесе, отлично подходит для совершенно другой разновидности бизнеса.

В неструктурированной группе люди просто собираются вместе и свободно обмениваются мыслями. Они говорят о бизнесе, экономике, продажах, потребителях, конкурентах и т.д. При этом часто рождаются замечательные идеи, которые члены группы могут использовать в своей деятельности.

Если вы владеете собственным бизнесом, вам полезно будет пару раз в неделю общаться со своими ведущими сотрудниками. Говорите с ними о положении дел и проблемах, с которыми вы сталкиваетесь. Просите их высказывать свои предположения или идеи. Когда же они будут высказывать свои соображения, слушайте внимательно и не перебивайте. Обязательно спросите при этом мнение каждого человека, сидящего за столом переговоров. Вы будете поражены качеством предложенных идей и открывшихся возможностей.

ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО УСПЕХА

В менеджменте существует семь ключевых областей результата. Любой успех в бизнесе – это результат регулярной работы в этих областях. Все они представлены привычками, позволяющими достичь делового успеха и эффективности.

Продуктивность

Первой областью или привычкой, которую вам необходимо развить, является привычка постоянно думать о повышении продуктивности. Цель стратегического планирования должна заключаться в том, чтобы увеличить рентабельность вложенного капитала. Речь идет об увеличении текущего объема продаж, поступлений и прибылей.

Все успешные бизнесмены постоянно думают о повышении продуктивности. Они всегда ищут способы вложить меньше, а получить больше, даже во времена экономического роста и процветания.

Подумайте о том, чем вы занимаетесь на сегодняшний день. Как вы можете увеличить личную продуктивность и прибыльность вашего бизнеса, изменив характер своей повседневной работы? Решению каких задач вы можете уделять больше времени, а каких меньше? Что вы можете начать делать из того, что еще не делаете на данное время? Что вы можете прекратить делать? Что из того, что вы делаете сегодня, вы бы не стали делать снова? Ответы на эти вопросы могут привести вас к резкому повышению продуктивности, которое значительно улучшит ваши финансовые показатели.

Удовлетворение клиентов

Второй областью результата, которую мы уже рассматривали, является привычка постоянно думать об удовлетворении клиентов. В основе ее лежит четкое определение условий этого удовлетворения. Что именно должно произойти, чтобы люди прониклись к вашей компании симпатией, пришли к вам снова и посоветовали вас друзьям?

В сети пиццерий *Domino's Pizza*, например, определили причину удовлетворения клиентов словом "скорость". Основатель компании Томас Монахан обнаружил, что, когда люди заказывают пиццу, они уже голодны. Скорость доставки продукта для них важнее, чем его сравнительное качество. На этом простом озарении Монахан построил целую империю пиццы, насчитывающую 7000 подразделений по всему миру. Когда же он отошел от дел, на его личном счету было 1,8 миллиарда долларов. Неплохо для простого понимания того, чего действительно хотят клиенты! А в чем находят удовлетворение ваши клиенты?

Прибыльность

Третья необходимая вам привычка заключается в том, чтобы постоянно думать о прибыльности. Многие компании уделяют слишком большое внимание рейтингам и росту продаж, иногда забывая об итогах деятельности. При этом они делают большую ошибку. Гораздо лучше, на мой

взгляд, следовать совету барона Ротшильда, изложенному в его *Максимах успеха*: "Всегда концентрируйтесь на чистой прибыли".

Вы должны анализировать каждый свой товар, услугу, клиента и рынок, чтобы точно определить их прибыльность. Многие компании сегодня обнаруживают, что из-за скидок и высокой стоимости услуг их крупнейшие клиенты на самом деле не приносят прибыли. Многие также обнаруживают, что товары и услуги, которые они массово продают, неприбыльны, поскольку требуют больших скрытых расходов. Бывает и так, что компании даже теряют деньги на товарах и услугах, которые продаются лучше всего.

Итак, какие ваши товары являются наиболее прибыльными? Какие ваши услуги приносят наибольшую прибыль? Кто из ваших клиентов приносит вам наибольший чистый доход? На каких рынках вы получаете больше всего денег? Каким товарам, услугам, клиентам или рынкам вам следует уделять больше внимания, а каким – меньше? Всегда думайте о чистой прибыли и поступлениях от каждой из сфер вашей деятельности.

Качество

Четвертая область результата представляет собой привычку постоянно думать о качестве. Клиенты большей частью покупают те товары или услуги, которые выгодно отличаются от предложений конкурентов своим высоким качеством. Как ваши клиенты определяют качество? Какие свойства того, что вы продаете, в первую очередь заставляют их покупать у вас? Какие признаки качества они видят у ваших конкурентов? Что вы можете противопоставить этим признакам, чтобы заставить людей покупать у вас?

Одним из ваших регулярных занятий должно быть общение с клиентами. При этом вы должны постоянно спрашивать их, почему они покупают именно у вас и как вы можете улучшить качество того, что продаете. Практикуйте метод "постоянного и бесконечного улучшения". Помните, что того, благодаря чему вы достигли нынешнего положения, недостаточно, чтобы это положение сохранить. Что бы вы ни делали сегодня и как бы хорошо вы это ни делали, через год вам придется делать это лучше, если вы хотите остаться на рынке.

Главная цель, которую вы можете поставить перед собой и своей фирмой, заключается в том, чтобы "стать лучшим" для ваших клиентов. Это не только ключ к увеличению продаж и прибылей, но также отличный способ мотивации сотрудников. Все хотят быть частью компании, настроенной на победу, совершенство и наилучшее обслуживание потребителей.

Персонал

Пятая область результата в бизнесе – это привычка заботиться о персонале компании. В современном бизнесе ваш главный капитал покидает рабочее место после 17:00. Именно от ваших сотрудников в первую очередь зависит успех вашего дела. Они – единственный источник продуктивности и прибыльности вашей компании. Без них вы бы никогда не смогли добиться высоких продаж. В то же время, чтобы персонал приносил действительно большую пользу, в него необходимо вкладывать время и средства. Основой успеха в данном случае является ваша способность отбирать людей, а затем мотивировать и вдохновлять их на результативную работу.

Выработайте у себя привычку побольше общаться с наиболее ценными сотрудниками. Интересуйтесь их мнением. Хвалите их за высокие достижения. Приглашайте их на кофе или обед. Позвольте им чувствовать себя важными и уважаемыми. Помните, что в самых лучших компаниях работают самые лучшие люди. А лучшие люди должны быть довольны отношением к ним других, особенно их руководства.

Развитие организации

Шестая привычка, которую вы можете усвоить для достижения успеха в бизнесе, – это привычка к улучшению структуры компании. Вы должны постоянно искать способы организации и реорганизации вашей компании с целью повышения эффективности ее работы. Выработав такую привычку, вы должны постоянно перемещать людей с должности на должность, чтобы работа выполнялась быстрее и качественнее.

Несколько лет назад, когда компания объявляла о "коренной реорганизации", это было признаком ее серьезных проблем. Однако в современном деловом мире вы и ваша компания просто обязаны находиться в состоянии непрерывной реорганизации. Каждый день, неделю и месяц вы должны думать о том, как можно переместить людей и ресурсы, чтобы добиться более высоких результатов работы.

При развитии организации вы должны усвоить привычку не только постоянно учиться самим, но также думать о повышении квалификации ваших главных сотрудников. Иногда для повышения продуктивности работника может быть достаточно всего одного дополнительного умения.

Вы должны не только предлагать своим сотрудникам возможности для обучения, но также гарантировать им оплату всех необходимых курсов и семинаров. Поощряйте их к постоянному повышению квалификации. Мотивируйте их проходить учебные программы, способные помочь им добиться лучших показателей в работе. Пользу такой мотивации сложно переоценить.

Инновации

Наконец, седьмая привычка, которую вы можете усвоить, – это привычка к постоянной инновации. Как уже шла речь в этой главе, вы должны поощрять своих сотрудников к постоянному творческому мышлению.

Предлагайте каждому сотруднику высказывать свои идеи на еженедельных собраниях персонала. Специально отводите для этого время в начале собрания. Проводите общее обсуждение этих идей. Когда кто-то предлагает отличную мысль, просите остальных ему аплодировать. Благодарите и поздравляйте этого человека. Поощряйте сотрудников думать над прозвучавшими идеями в течение недели.

Заведите специальный ящик для предложений персонала компании. Установите денежное вознаграждение за лучшую идею недели, позволяющую увеличить продажи или сократить издержки. При этом оно не обязательно должно быть большим: чтобы мотивировать людей мыслить творчески, обычно достаточно 5-10 долларов.

Лично вручайте награду за лучшую идею, предварительно поздравив высказавшего ее сотрудника. Пожимайте ему или ей руку. Аплодируйте ему или ей. Вы будете просто поражены, как много хороших идей подадут ваши люди, когда вы начнете поощрять их и благодарить за творческое мышление.

Важнейшим направлением для непрерывной инновации являются ваши товары и услуги. Помните, что 80% того, что вы продаете сегодня, через пять лет устареет. Поэтому вы должны взять себе за правило регулярно обновлять ваши предложения. Если вы не будете этого делать, это будут делать ваши конкуренты. По сути, одна крупная инновация вашего конкурента может выбросить вас с рынка. Следовательно, вы должны быть ведущим, а не ведомым.

Ищите разные пути организации и реорганизации вашей фирмы, чтобы удовлетворять желание клиентов лучше, быстрее и дешевле, чем конкуренты. Думайте о новых товарах и услугах, которые вы можете предложить. Думайте о новых рынках, на которые вы можете выйти. Кроме того, думайте о разных способах, позволяющих опередить на рынке ваших конкурентов. Чем больше времени вы будете посвящать обдумыванию новых идей, тем больше их у вас будет появляться.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСИЛИЯ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Когда в этой главе вы читали советы по развитию деловых привычек, вы, вероятно, заметили, что все они не требуют материальных затрат. Любую из этих привычек можно легко усвоить при помощи практики и по-

вторения. Вы вполне можете выработать их, регулярно возвращаясь к идее таких привычек.

Чем больше вы думаете о важности планирования, тем больше привыкаете тщательно планировать свои последующие действия. Чем больше вы думаете о важности подбора и обучения кадров, тем привычнее для вас идея тщательно обдумывать кандидатуру нового сотрудника.

Наконец, чем больше вы думаете об удовлетворении клиента, тем больше привыкаете думать о способах превзойти в этом конкурентов. Закон концентрации гласит: "На чем бы вы ни сконцентрировались, это начинает занимать больше места в вашей жизни". Чем больше вы думаете о любой из привычек или особенностей поведения, тем больше они овладевают вами. Рано или поздно они становятся неотъемлемой частью всего вашего образа мыслей и действий.

НЕТ НИКОГО ЛУЧШЕ И УМНЕЕ ВАС

Помните, что ни один человек в мире не умнее и не лучше вас. Если у кого-то дела сегодня идут лучше, чем у вас, это значит, что он усвоил нужную привычку думать и действовать раньше вас. При этом вы также можете легко усвоить любую привычку и модель поведения.

Сам факт существования сотен и тысяч людей, начавших с нуля и заработавших миллионы долларов, показывает, что вы также можете сделать это. Вам только нужно усвоить необходимые для этого умения и навыки. Единственные ограничения ваших успехов – это те, которые вы сами создаете в своем сознании. Выработав у себя привычки успешных деловых людей, вы рано или поздно преодолете все трудности и добьетесь финансовой независимости. Ничто не в силах остановить вас.

Практические упражнения

- Определите важнейшие шаги, которые вы можете предпринять, чтобы увеличить вероятность достижения своих деловых целей. После этого немедленно приступайте к работе в этом направлении.
- Создайте картину идеального будущего для вашего бизнеса и карьеры. Если бы вы достигли совершенства через 3-5 лет, как бы это выглядело?
- Какое важнейшее новшество или улучшение вы привносите в жизнь или работу ваших клиентов и как вы можете добиться в этом лучших результатов?
- Какова ваша самая сильная черта в бизнесе и как вы можете организовать свое время, чтобы добиться большей продуктивности?
- Какова ваша самая слабая черта в бизнесе и как вы можете ее усилить или компенсировать?

- Как вы можете обновить набор предлагаемых товаров и услуг, чтобы привлекать больше покупателей сегодня и в будущем?
- Какие товары, услуги, рынки, клиенты или действия приносят вам наибольшую прибыль? Какие шаги вы можете немедленно предпринять, чтобы сосредоточить на них больше ресурсов?

Ничто не способствует счастью и процветанию
страны так, как высокие доходы

Давид Рикардо

Глава 8. Привычки для достижения успеха в маркетинге и продажах

Весь деловой успех базируется на том, что можно продать, что хотя бы на миг объединяет компанию и клиента.

Томас Питерс и Роберт Уотерман-мл.

Кельвин Кулидж, 30-й президент Соединенных Штатов, однажды отметил: "Дело Америки – делать дело". Он также сказал: "Ни одно предприятие не может существовать само по себе. Оно служит некой большой цели и выполняет некую большую работу не для себя, а для других; или, потерпев крах, оно перестает быть прибыльным и прекращает свое существование".

В современном американском обществе коммерция играет такую важную роль как нигде и никогда ранее. Почти все его богатство основано на людях, которые производят товары и услуги, а затем продают их другим с прибылью для себя. По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) за 2003 год, в США проживает больше бизнесменов, чем в любой стране мира. Сегодня американский рынок является крупнейшим и максимально открытым для людей, желающих создавать и продавать свои продукты другим.

Именно финансовые поступления и прибыли от продаж используются в Америке для выплаты всех зарплат, налогов и сборов. На эти средства содержатся больницы, учебные заведения, дороги, аэропорты, правительственные здания, армия, полиция и т.д. Это доказывает, что высокий уровень продаж является одним из условий процветания не только отдельной фирмы, но и государства в целом. В то же время, низкие продажи способны значительно ухудшить экономическое положение любой компании и даже вызвать ее крах.

ПРИЧИНЫ УСПЕХА ИЛИ КРАХА

Компания *Dun & Bradstreet (D&B)* предлагает услуги по оценке состояния большинства американских корпораций. Каждый год она приглашает их предоставить финансовую информацию для введения в базу данных, доступную потенциальным кредиторам.

Со временем тысячи компаний закрываются, поглощаются или переживают банкротство. Поэтому *D&B* ежегодно проводит исследование главных факторов, которые вызвали крах фирм за истекшие 12 месяцев. В разные годы причинами краха назывались высокие затраты на выплату процентов, изменения технологии, плохое руководство или нехватка

средств. Часто этими причинами были также снижение уровня продаж и чрезмерная задолженность.

Не так давно *D&B* объединяла все данные, собранные по убыточным компаниям за много лет, и обработала их на суперкомпьютере. Специальная программа рассортировала все факторы успеха и неудач и выдала простое заключение: "Предприятия достигают успеха по причине высоких продаж; предприятия терпят неудачу по причине низких продаж. Все остальные факторы являются лишь следствием главного условия".

Таким образом, можно сформулировать правило: "Ничто не происходит, пока не осуществляется продажа, т.е. пока кто-то не продает что-то кому-то". Причиной успеха компаний является уровень продаж и прибылей, позволяющий увеличить свое влияние на рынке. Причиной же неудачи является снижение уровня продаж, что приводит предприятия к краху.

Самый важный показатель

Важнейшим показателем деятельности любого предприятия и критерием его успеха является чистая прибыль. Именно к такому выводу пришли специалисты крупнейших компаний на фондовом рынке США.

Чистая прибыль— это деньги, которые остаются у компании после оплаты всех расходов. Эти деньги можно увидеть, потрогать и пересчитать. Они существуют. Они лежат на банковском счету и могут быть пущены в дело. Эта денежная сумма не может поменяться без вашей воли. Именно она является наилучшим индикатором успеха или неудачи вашего бизнеса.

Откуда поступают эта прибыль? От маркетинга и продаж. Другого источника не существует. Все ссуды, залоги и кредиты погашаются только из прибылей от маркетинга и продаж.

Главный критерий вашего вклада

Чем большую пользу вы приносите своей компании, тем более ценным и важным для нее являетесь. Чем больше от вас прибыль, тем выше ваша зарплата и тем быстрее развивается ваша карьера. Продажи играют главную роль в жизни едва ли не любой организации.

Одной из важнейших привычек, которую вы можете выработать в этой связи, является привычка ориентироваться на продажи. На этом сосредоточены все успешные предприниматели и деловые люди. При этом они постоянно думают об удовлетворении своих клиентов. Более того, всем им свойственно то, что Томас Питерс назвал "манией обслуживания клиентов".

Эти люди непрерывно думают о том, как продавать больше, увеличив количество и качество своих клиентов. Они стремятся заполучить но-

вых и удержать старых клиентов, освоить более крупные и прибыльные рынки. Привычка ориентироваться на клиента просто необходима, если вы хотите стать миллионером, работая на себя или на крупную компанию.

ЧЕТЫРЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ МАРКЕТИНГОВОГО УСПЕХА

Добиться большей эффективности в работе, увеличив уровень продаж и прибыли вам помогут несколько простых стратегий или привычек. Я имею в виду привычки к специализации, дифференциации, сегментации и концентрации. Позвольте мне описать каждую из них по очереди.

Специализация

Первая составляющая требует от вас четкого определения области, в которой вы собираетесь специализироваться, чтобы одержать победу на рынке. Специализированные предприятия более успешны в привлечении и удержании клиентов. В этом они значительно превосходят компании, которые работают во всех направлениях одновременно. Предлагать слишком много товаров и услуг многим клиентам и рынкам разными способами по слишком разным ценам нецелесообразно.

Выбор специализации, как правило, ограничен тремя главными областями: товарами или услугами, клиентами и рынками. Специализация на определенных продуктах предполагает направление всех сил на производство и продажу товаров и услуг, нужных вашим клиентам. Например, если вы специализируетесь на продуктах питания быстрого приготовления, вы производите только те продукты, которые можно быстро съесть. При этом вы не производите никаких других товаров или услуг.

Специализируясь на автомобилях, вы не производите трактора или холодильники, даже если ваши заводы можно для этого приспособить. Вы специализируетесь только на производстве автомобилей.

Распыление сил по многим направлениям подобно выстрелу дробью, которая широко разлетается и быстро теряет свою убойную силу. Конечно, в современном деловом мире существует столько возможностей приложения усилий, что удержаться от соблазна довольно трудно. Однако если вы хотите стать одним из успешных предпринимателей или сотрудников компаний, вы должны привыкнуть специализироваться на чем-то одном. Только в этом случае вы сможете добиться действительно высоких результатов своей работы.

Дифференциация

Вторая, пожалуй, важнейшая, составляющая маркетингового успеха – это привычка дифференцировать ваши товары или услуги от тех, что предлагают конкуренты. Клиенты покупают только то, что считают "луч-

шим" для их потребностей в тот или иной момент. Иногда лучшим для них может быть быстрая доставка. Иногда же это высокая надежность товара, его удобство или низкая цена. Вы обязаны решить, в чем и как вы собираетесь отличаться от ваших конкурентов на рынке.

Это называют вашей областью конкурентного преимущества или совершенства. Она включает те предложения, которые выгодно отличают вашу компанию от других. То, насколько четко вы осознаете свое конкурентное преимущество, во многом определяет эффективность ваших продаж и маркетинга.

Не имея явного конкурентного преимущества, области совершенства или превосходства, вы не сможете выжить на современном тесном рынке. Как сказал однажды Джек Уэлш, бывший президент *General Electric* "Если у вас нет конкурентного преимущества, не конкурируйте".

Спросите себя: "Каково конкурентное преимущество моей организации на сегодняшний день?" Что делает ваш товар или услугу привлекательнее тех, что предлагает ваш конкурент? Это может быть что-то простое, вроде расположения вашего предприятия. Это также может быть что-то менее заметное, вроде личных качеств людей, которые продают или доставляют ваши товары или услуги. Многие предприятия добились успеха именно благодаря личности отдельных сотрудников, с которыми клиентам нравилось иметь дело.

Определение конкурентного преимущества

Вы должны быть способны изложить ваше конкурентное преимущество на обороте своей визитной карточки. Однажды сформулированное, оно становится главным посланием, в котором вы обобщаете все лучшее, что есть в вашей компании. Все ваши сотрудники должны абсолютно четко знать, почему то, что предлагаете вы, лучше того, что предлагают другие. Всем им должно быть понятно, почему клиенты предпочитают покупать товары и услуги именно у вас. Определение области совершенства и конкурентного преимущества является одним из главных условий делового успеха.

Каким конкурентным преимуществом вы обладаете на сегодняшний день? Какое конкурентное преимущество будет у вас через 3-5 лет? Каким оно должно быть? Каким оно может быть? Каковы тенденции в вашем бизнесе? Что вам придется делать лучше через 3-5 лет, чтобы удержаться на рынке?

Вы должны быть дальновидны, находить ответы на эти вопросы, а затем делать все для получения конкурентного преимущества в будущем. Без этого длительный деловой успех попросту невозможен.

В чем именно вы должны достигнуть *совершенства*, чтобы удерживать старых клиентов и приобрести новых? Взгляните на ваше место на

современном рынке и причины, по которым люди не покупают у вас, или даже больше – покупают у ваших конкурентов. Какое конкурентное преимущество вам нужно, чтобы стать лидером в своем бизнесе?

Каким *может быть* это преимущество? Если бы вы реорганизовали ваш бизнес, изменили предлагаемые товары или услуги, рынок или методы продаж, что бы это дало вам в будущем? Какие шаги вы можете или должны предпринять, чтобы в будущем клиенты предпочитали вас конкурентам?

Привычка задавать себе эти вопросы и отвечать на них необходима любому предпринимателю или руководителю. Без развития конкурентного преимущества вам вряд ли удастся добиться успеха в бизнесе. Именно оно является основным фактором высоких продаж и прибылей, как в крупном, так и малом бизнесе.

Сегментация

Третьей составляющей маркетингового успеха является привычка к сегментации потребительского рынка. Суть в том, что ваши товары и услуги могут купить много людей, но при этом не все они будут вашими перспективными клиентами. Вам необходимо научиться анализировать ваш рынок и создавать точный образ клиента, которому больше всего подходят ваши предложения. В этом для вас заключается один из путей к маркетинговому успеху.

На любом рынке существует образ потенциальных покупателей, так называемых "наиболее вероятных клиентов". Это люди, которые высоко ценят то, что вы делаете. Они больше, чем все остальные склонны покупать именно у вас. Они склонны платить больше денег за ваши товары или услуги, поскольку считают их более ценными, чем те, что предлагают ваши конкуренты. Они платят быстрее и надежнее, чем другие. Вам нужно лишь научиться определять этих идеальных клиентов и концентрировать на них усилия по маркетингу и продажам.

Фокусировка и концентрация усилий по продаже

Четвертая составляющая для маркетингового успеха – это привычка к концентрации. Чтобы добиться успеха в любом бизнесе, вам необходимо научиться концентрироваться на тех клиентах, которых вы определяете как наиболее перспективных. Это является одним из главных условий повышения уровня ваших продаж и прибылей.

Сделайте для себя правилом думать как гений маркетинга. Выработайте привычку задавать себе вопросы типа: "В какой области мы специализируемся? В чем именно мы превосходим наших конкурентов? Какие сегменты рынка наиболее желательны и привлекательны для того, что мы делаем лучше других? Как мы можем сконцентрировать все ресурсы на

увеличении продаж тем клиентам, которые предпочитают нас конкурентам?" Ваша способность задавать себе эти вопросы и подробно отвечать на них может до неузнаваемости изменить результаты вашего бизнеса.

ФОРМУЛА СЕМИ П

После выработки маркетинговой стратегии вам следует постоянно оценивать и пересматривать свою деятельность при помощи Формулы семи П. Она расшифровывается так: продукт, порядок цен, промоушн, помещение, представление продукта, позиционирование и персонал. Поскольку товары, рынки, клиенты и нужды быстро меняются, вы должны постоянно пересматривать эти семь понятий, чтобы достичь максимальных результатов на рынке.

Продукт

Для начала усвойте привычку смотреть на свой продукт с точки зрения консультанта, приглашенного, чтобы помочь компании определить правильность ее действий. Задавайте себе вопросы типа: "Подходит ли мой нынешний товар или услуга для сегодняшнего рынка и клиентов?"

Каждый раз, не имея возможности продать столько товаров и услуг, сколько вам бы хотелось, вы должны привыкнуть объективно оценивать свой бизнес и спрашивать себя: "Нужны ли эти товары и услуги нашим сегодняшним клиентам?"

Есть ли хоть один товар или услуга, который вы не стали бы предлагать снова, зная то, что вы знаете сейчас? Есть ли у вас товар или услуга, значительно превосходящие те, что предлагают ваши конкуренты? Если да, то что они собой представляют? Если нет, то можете ли вы их создать? Следует ли вам вообще предлагать эти товары или услуги на современном рынке?

Комплект ресурсов

Усвойте привычку смотреть на свой бизнес как на "комплект ресурсов". Не правда ли, было время, когда ваш бизнес не существовал. А возник он тогда, когда вы собрали вместе различные ресурсы в виде людей, денег, оборудования и т.д., чтобы производить некий продукт для рынка.

Такой комплект ресурсов, который составляет вашу компанию, очень напоминает пистолет. Его можно нацелить куда угодно. При изменениях же рынка его можно реорганизовать для производства новых товаров и услуг.

Не поддавайтесь искушению утратить гибкость в понимании того, что продаете. Напротив, будьте открыты для возможности или необходимости вывести на рынок нечто совершенно новое или необычное. Рассмат-

ривайте ваш бизнес как комплект ресурсов, позволяющий при необходимости предложить большое разнообразие товаров и услуг.

Порядок цен

Второй элемент формулы связан с ценой. Вы должны усвоить привычку постоянно пересматривать цены на товары и услуги, которые продаете, чтобы они соответствовали реалиям рынка. Иногда вам может быть необходимо снизить цены. В другое же время вам может пойти на пользу повышение цен. Многие компании обнаруживают, что доходы от определенных продуктов не оправдывают усилий и расходов на их производство. В этом случае, повысив цены, они могут потерять часть клиентов, зато остальные начнут приносить прибыль. Подойдет ли такое вам?

Иногда вам может понадобиться изменить условия продаж. Так, используя рассрочку, т.е. разбив цену по месяцам или годам, вы можете продать гораздо больше и получить большую прибыль. При этом ваш продукт будет работать на вас, а не просто лежать на складе. В некоторых случаях вы можете объединить свой товар или услугу со специальными рекламными предложениями. Добавив к предлагаемому продукту бесплатное приложение, вы не понесете чрезмерных затрат, зато привлечете больше покупателей.

В бизнесе, как и в жизни, вы должны быть готовы пересмотреть ваши действия, столкнувшись с трудностями или неудачами. Будьте готовы к тому, что ваши нынешние цены могут перестать подходить для изменившихся условий на рынке. Сделайте для себя правилом при необходимости пересматривать их, чтобы сохранить конкурентоспособность.

Продвижение

Третья привычка, полезная для вашего маркетинга и продаж, – это привычка постоянно думать о возможностях рекламных акций. Имеются в виду любые способы рассказать клиентам о ваших товарах и услугах и о том, как их можно купить.

Даже небольшие изменения в порядке продвижения и продажи ваших продуктов могут привести к потрясающим результатам. Обычно достаточно лишь слегка изменить рекламную деятельность, как объем продаж значительно возрастает. Опытные копирайтеры нередко добиваются отдачи в 500%, просто изменив концепцию рекламы.

Все успешные компании постоянно экспериментируют с разными способами рекламы, продвижения и продаж своих продуктов. Правило здесь такое: любой метод маркетинга и продаж, который вы используете, рано или поздно перестает работать. Иногда это происходит по известным вам причинам, а иногда – по неизвестным. Так или иначе, но ваши методы

однажды дадут сбой, и вам придется изобретать новые концепции, предложения и стратегии.

Тренинги по продажам и повышение уровня продаж

Одним из важнейших элементов продвижения продуктов является четкий порядок продажи, когда клиент оказывается один на один с продавцом. Какие слова при этом нужно говорить? Что именно предлагать? Как можно точно определить потребность покупателя, представить товар или услугу и успешно завершить сделку?

Около 70% американских продавцов никогда не проходили тренингов по продажам. Компании обучали их только обращаться с товарами. При этом многими компаниями руководят люди, которые никогда не продавали сами. Эти люди не понимают, что примерно 80% успеха продаж определяется подготовкой торгового персонала. Даже небольшие улучшения в этой области могут значительно повысить уровень продаж, независимо от товаров, услуг и состояния рынка.

Я убедился в этом по собственному опыту работы на более чем 500 компаний с более чем 500 тысяч сотрудников. Усвоив и применив на практике лучшие торговые методики, люди и компании, с которыми я работал, смогли увеличить свой уровень продаж в 5-10 раз.

Помещение

Четвертое условие маркетингового успеха – это место, где продается ваш товар или услуга. Выработайте в себе привычку осматривать и оценивать помещение, в котором ваши покупатели встречаются с вашими продавцами. Иногда перемена места может повлиять на повышение уровня продаж самым благоприятным образом.

Вы можете продавать свой продукт в самых разных местах. Одни компании используют прямые продажи, направляя своих торговых представителей для личной встречи и переговоров с предполагаемым клиентом. Вторые продают при помощи телевизионных магазинов или почтовых заказов по каталогам. Третьи продают свои продукты там, где покупателям предлагаются сопутствующие товары или услуги. Четвертые опираются на дилерские фирмы или сеть дистрибьюторов. Многие компании также используют комбинацию нескольких этих методов.

Итак, вам нужно выбрать оптимальное помещение, в котором клиент получит информацию о предлагаемых продуктах и обдумает возможность покупки. Знаете ли вы такое помещение? Каким образом вам следует изменить его? Где еще вы можете предложить ваши товары и услуги?

Представление продукта

Пятым элементом маркетингового успеха является имидж вашей компании. Выработайте в себе привычку смотреть на ваш продукт глазами

придирчивого покупателя. Помните, что люди составляют первое впечатление о вас в течение первых 30-ти секунд, когда видят вас или любой предмет, связанный с вашей компанией. Даже небольшое изменение дизайна вашего продукта часто может улучшить реакцию покупателей.

Вы должны постоянно думать о том, что видят ваши клиенты, контактируя с вашей компанией в процессе совершения покупки.

Представление о компании создает не только оформление ваших товаров и услуг. Оно зависит также от внешнего вида ваших сотрудников, их одежды и опрятности. Оно зависит от интерьера кабинетов, приемных, буклетов, писем и всего, что имеет отношение к вашей компании. Все имеет значение. Все, что видит клиент, или помогает вам, или вредит. Так или иначе оно влияет на желание клиента иметь с вами дело.

Когда *IBM* возглавил Томас Уотсон-старший, он сразу же пришел к выводу, что на 99% эту компанию должен представлять ее торговый персонал. Поскольку *IBM* продавала высокотехнологическое оборудование, Уотсон знал, что клиенты хотят иметь высокую степень доверия к продавцам. Поэтому он ввел в компании набор жестких правил, связанных с внешним видом сотрудников и их формой одежды.

В результате каждый торговый представитель должен был выглядеть как профессионал во всех отношениях. Каждая деталь их имиджа, включая темные костюмы, темные галстуки, белые рубашки, строгие прически, блестящие туфли, чистые ногти и т.д., вызывала доверие. Одним из наибольших комплиментов для людей в те годы стала фраза: "Вы выглядите так, словно работаете в *IBM*".

Модернизация имиджа

Многие компании существенно увеличили свои прибыли после того, как ввели форму одежды для сотрудников, работающих с клиентами. Они отлично поняли важность внешнего вида. Во время бума электронного бизнеса в конце 90-х годов прошлого века многие молодые менеджеры могли прийти на работу в шортах, сандалиях и майках. Однако при этом у них всегда был в шкафу деловой костюм, в который можно было переодеться для встречи с клиентом или деловым партнером. Они прекрасно отдавали себе отчет в том, что их внешность имеет огромное значение для принятия этими людьми важных решений.

Многие из слушателей после моих курсов полностью изменили свой имидж и манеру одеваться, чтобы выглядеть привлекательнее и солиднее в глазах клиентов.

Некоторые из них обновили интерьеры своих офисов и приемных, чтобы клиенты сразу попадали в красивые и профессиональные помещения. При этом все они сообщают мне, что после нововведений их клиенты

стали более расположены иметь с ними дело. Более того, у них появилось много новых клиентов.

Задайте себе несколько вопросов. Одеваетесь ли вы и выглядите ли как профессионал, когда идете на работу, встречаетесь с клиентами или поставщиками? Гордитесь ли вы внешним видом своих сотрудников? Готовы ли вы в любой момент с радостью представить ваш персонал клиентам или деловым партнерам? Чисто и комфортно ли в ваших офисах и есть ли в них нужное оборудование? Гордитесь ли вы результатами посещения вашей компании строгим клиентом?

Теперь перейдем к наиболее важным вопросам. Хорошо ли смотрятся те продукты, которые вы предлагаете? Красиво ли отпечатаны и оформлены ваши буклеты? Имеет ли привлекательный вид упаковка ваших товаров и услуг? Гордитесь ли вы всем, что ваши клиенты могут увидеть в вашей компании? Наконец, спросите себя: "Есть ли что-то, что вы можете или должны изменить для создания лучшего впечатления у клиентов?" Если ответ будет положительным, немедленно приступайте к изменению того, что необходимо изменить.

Позиционирование

Следующим элементом успешного маркетинга является позиционирование. Вам следует усвоить привычку постоянно думать о том, какое место вы занимаете в сердцах и умах ваших клиентов. Как люди думают и говорят о вас в ваше отсутствие? Что они думают и говорят о вашей компании? Какие слова используют, описывая вас и ваши предложения тем, кто вас не знает?

В известной книге Райса и Траута *Позиционирование (Positioning, McGraw-Hill Trade, 2000)* авторы указывают, что то, как вас видят клиенты, определяет ваш успех на рынке. Согласно теории атрибуции, большинство клиентов ассоциируют вас с одним понятием – положительным либо отрицательным. Например, этим понятием может быть "сервис" или "новизна". Иногда определением компании может быть "гарантия качества", как в случае с *Mercedes Benz*, или "самый мощный двигатель", как в случае с *BMW*. Как бы то ни было, глубина этого определения в умах ваших нынешних и потенциальных клиентов определяет их готовность покупать у вас и платить высокую цену.

Сделайте для себя правилом думать о том, как вы можете улучшить ваше позиционирование. Начните с определения ниши, которую вы бы хотели занимать в глазах других людей. Если бы вы могли создать идеальный образ себя в сердцах и умах ваших клиентов, каким бы он был? Что бы вам пришлось делать при каждой встрече с клиентами, чтобы заставить их думать и говорить о вас именно так? Что вам нужно изменить в своих

отношениях с покупателями сегодня, чтобы стать для них идеальным выбором завтра?

Персонал

Последним элементом маркетингового успеха являются люди. Выработайте в себе привычку думать о людях внутри и вне вашего бизнеса, от которых зависят ваши продажи и стратегия действий на рынке.

Удивительно, как много бизнесменов упускают из виду тот факт, что любые решения должны проводиться в жизнь определенными людьми определенным образом. При этом польза от вашего умения подбирать, нанимать и удерживать нужных специалистов может быть неоценима.

В своем бестселлере *От хорошего к великому* Джим Коллинз описал наиболее важный фактор успеха известнейших компаний. В его понимании, это было умение "посадить в автобус нужных людей и высадить ненужных". Как только компании нанимали нужных людей, следующим их шагом было "посадить нужных людей на нужные места".

Чтобы достичь успеха в бизнесе, вы обязаны развить привычку думать о том, кто именно должен выполнять ту или иную работу. Во многих случаях невозможно двигаться вперед, пока вы не назначите на должность подходящего человека. Много отличных проектов завершились ничем, поскольку руководство компаний не смогло найти людей, способных эти проекты реализовать.

СВЕДЕНИЕ КОМПОНЕНТОВ ВМЕСТЕ

Вот вы и выработали привычку ориентироваться на маркетинг, постоянно думая о маркетинговой стратегии и Формуле семи П.

У вас появилась также привычка ориентироваться на клиентов, постоянно думая о них и о том, как ваши действия могут повлиять на их решения.

Развивая же привычку ориентироваться на продажи, вы должны освоить несколько менее заметных, но не менее важных привычек по увеличению деловых способностей. Необходимо, чтобы вы постоянно думали о том, как продавать больше, лучше, быстрее, дешевле и прибыльнее, чем раньше.

Даже обычный товар, который продается специалистами, раскупается быстрее, чем великолепный товар, продаваемый необученными людьми. Для того чтобы стать экспертом в непростом деле продаж, вам необходимо освоить семь ключевых привычек. Вы должны привыкнуть подыскивать клиентов, налаживать с ними отношения, определять их нужды и проводить презентации. Не обойтись тут и без привычек отвечать на возражения, приближать продажи, привлекать повторные покупки и новых клиентов. Все они действуют одна за другой. Хорошенько усвоив их и

научившись правильно применять, можно значительно увеличить объемы ваших продаж и прибылей.

Поиск идеальных клиентов

Первой привычкой успешных продавцов является привычка постоянно думать о потенциальных клиентах, посвящая этому до 80% времени. С утра до поздней ночи вам необходимо находиться в поиске идей о том, как наиболее полно удовлетворить их нужды. Вы не должны расслабляться до тех пор, пока у вас не будет столько клиентов, что вы не сможете обслужить их за день.

Проанализировав ваш бизнес на предмет специализации, дифференциации, сегментации и концентрации, вы получите представление о нужных вам клиентах. Проанализировав же свой бизнес по Формуле семи П, вы сможете точно определить тех клиентов, которым ваши товары или услуги будут наиболее полезны. При этом вы должны привыкнуть постоянно думать о них, независимо от того, являетесь ли вы сотрудником компании или ее владельцем.

Значение отношений

Вторая привычка для торгового успеха – это привычка к построению доброжелательных отношений. Вы должны с первой же встречи стараться вызвать у потенциального клиента симпатию и доверие. Наиболее успешные продавцы уделяют этому столько времени, сколько понадобится. Они задают клиентам интересные для них вопросы и внимательно выслушивают ответы. При разговоре они слегка подаются вперед и всячески демонстрируют уважение к собеседнику. Перед тем, как говорить о товарах или услугах, они изо всех сил стремятся войти в положение клиента и понять его нужды.

Правило здесь такое: "Если клиент симпатизирует и доверяет вам, разные мелочи не могут повлиять на его решение о покупке. Если же клиент относится к вам безразлично или, хуже того, отрицательно, разные мелочи будут мешать вам на каждом шагу".

Четкое определение нужд

Третья привычка наиболее успешных продавцов заключается в постоянном стремлении определить реальные нужды клиента и сопоставить их с тем, что они продают. Сталкиваясь с вашей компанией впервые, многие клиенты даже не подозревают, что могут улучшить условия своей жизни или работы. Поэтому они часто говорят вещи типа: "Меня это не интересует", "Мне это не по карману" или "Мы довольны тем, что у нас есть".

Это нормальная и естественная реакция. Большинство товаров и услуг, которые вы продаете, – новые, необычные и предлагают преимущества, о которых клиент еще не знает. Чем больше вы спрашиваете его о том, что ему нужно, тем точнее вы можете сопоставить с этими нуждами ваши предложения. Таким образом, клиент с большей охотой выслушивает их и, в конце концов, покупает ваши товары и услуги.

Презентации

Четвертая привычка, которую развивают все эксперты по продажам, – это привычка проводить логичные и хорошо продуманные презентации товаров. Определив желания и нужды клиента, они дают ему понять, что могут идеально удовлетворить их по самой лучшей цене.

По сути, любая продажа построена на презентации. Допустим, вы нашли своего идеального клиента; установили с ним доверительные отношения и поняли его нужды. В этом случае презентация поможет вам показать клиенту, почему для него имеет смысл принять ваше предложение.

Друг, советчик, учитель

Если вы хотите получать высокую прибыль от продаж, вам необходимо выступать для своих клиентов в роли друга, советчика или учителя. В качестве друга вы демонстрируете, что больше, чем в продаже, вы заинтересованы в том, чтобы клиент решил проблему и удовлетворил свои нужды. Как только клиент решает, что может доверять вам, он или она расслабляется и раскрывается перед вами. Затем он или она рассказывает все, что вам нужно знать для того, чтобы помочь ему или ей принять решение о покупке.

В качестве советчика вы не стараетесь преодолеть сопротивление клиента, а представляете ваш продукт как решение проблемы. Вы презентуете ваш товар или услугу, помогая своими советами понять, каким образом они улучшают жизнь и работу. Вы не давите на клиента, заставляя его сделать покупку, а рекомендуете ваш продукт.

Наконец, в качестве учителя вы учите вашего клиента получать максимальную пользу от ваших предложений. Чем больше вы входите в положение клиента и сообщаете ему о преимуществах вашего продукта, тем больше он доверяет вам и следует вашим советам.

Эффективные ответы на протесты

Пятая составляющая успешных продаж – привычка уверенно и компетентно отвечать на протесты и разрешать сомнения. Для начала нужно привыкнуть тщательно обдумывать все возможные возражения клиентов против ваших предложений. Затем нужно найти логичные и полные ответы на каждое из них, чтобы быть готовым разрешить сомнения в случае их появления.

Все эксперты по продажам обязательно обдумывают возражения, которые могут возникнуть, и готовят на них четкие "пуленепробиваемые" ответы. Это позволяет им всегда с честью выходить из щекотливых ситуаций.

Просьбы о принятии решения

Шестой неотъемлемой составляющей продаж является привычка просить клиента принять решение о покупке. Не имеет значения, насколько хороша ваша презентация или высок уровень доверия к вам потенциальных покупателей. Когда дело доходит до принятия решения о покупке, всегда возникает некоторое напряжение. Ваша задача заключается в быстрых и умелых действиях по снятию этого напряжения.

Наиболее успешные специалисты по продажам заранее планируют подведение клиента к решению. Они внимательно следят за сигналами готовности сделать покупку, которые он им подает тем или иным образом. Они задают наводящие вопросы, чтобы убедиться в отсутствии у клиента малейших сомнений. Наконец, они напрямую просят его принять решение и сделать покупку.

Интересная деталь: чем увереннее вы себя чувствуете в конце торговой операции, тем больше вы мотивированы на начало следующей. Чем эффективнее вы действуете при завершении продажи, тем лучше у вас начинается получаться работа на промежуточных этапах. Дело в том, что у вас развивается привычка ожидания успеха в результате ваших усилий. Вы становитесь самомотивированным человеком.

Просьба о повторении покупок и рекомендациях

Наконец, специалисты по продажам привыкают просить каждого покупателя приходить к ним еще и рекомендовать их услуги или товары другим людям. Они знают, что все, с кем они говорят, могут направить к ним очень много новых клиентов. Поэтому они обслуживают своих покупателей как можно лучше и просят рассказать о себе знакомым.

Привычка думать о повторных покупках и рекомендациях является ключом к прибыльности предприятия и высокой зарплате его сотрудников. Наиболее успешные продавцы и компании имеют высокий процент повторных сделок и непрерывный поток новых клиентов, привлеченных старыми.

Предлагаю вам простое упражнение. Представьте, что через три месяца в силу должен вступить закон, запрещающий привлекать новых клиентов. Единственные сделки, которые вы сможете проводить, — это повторные продажи вашим старым клиентам. Вам придется организовать свое время и работу так, чтобы уже существующие клиенты были настолько довольны, что покупали бы у вас снова и снова.

Что вы можете сделать уже сегодня, чтобы постепенно начать работать на одних повторных заказах? Какие шаги вы можете и должны немедленно предпринять, чтобы ваши нынешние клиенты в будущем шли к вам непрерывным потоком?

Запомните, что залогом успеха в бизнесе являются постоянные клиенты. Это люди, которые делают у вас одну покупку, затем другую, а затем приводят к вам своих друзей. Это люди, которые становятся вашими "адвокатами среди клиентов". Они расхваливают вас всем своим знакомым, убеждая их иметь дело только с вами.

ОСНОВЫ ПРИБЫЛЬНОСТИ

Не так давно в Гарвардском университете были проведены исследования влияния рыночной стратегии на прибыль, в основу которых был положен многолетний опыт работы 620-ти компаний. Они показали, что главным фактором уровня продаж, роста и прибыльности практически любой компании было "воспринимаемое качество продукта".

Более того, исследования показали, что самым товаром или услугой качество продукта определялось только на 20%. На 80% его определяла работа с клиентом до принятия им решения о покупке. Чем любезнее, внимательнее и тактичнее относились к клиенту представители компании, тем выше был уровень покупательской приверженности.

ВЕЛИКОЛЕПНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ

Одним из главных условий повторных сделок, низких затрат и высокой прибыльности является привычка ориентироваться на отличное обслуживание клиентов. В этой связи вам нужно усвоить четыре привычки: удовлетворение ожиданий клиентов, превышение этих ожиданий, внимание к клиентам и их удивление.

Удовлетворяйте ожидания клиентов

Прежде всего, вам необходимо взять себе за правило постоянно удовлетворять ожидания клиентов. Для этого вам нужно научиться понимать, чего именно клиенты от вас ожидают. Если вы хотите удержаться на рынке и достичь успеха, вы просто обязаны давать им это при первой же возможности.

Главным источником гнева, раздражения и досады, как в обычной жизни, так и в коммерции, являются "несбывшиеся ожидания". Я думаю, с вами не раз случалось так, что вы не получали желаемого. Почти всегда, когда вы испытываете отрицательные эмоции, их причиной является разочарование в ваших ожиданиях. Особенно сильно это проявляется в отношениях клиентов с различными компаниями.

Наиболее успешные и прибыльные компании привыкли четко определять ожидания своих клиентов, а затем прилагать все силы для их удовлетворения.

Превышайте ожидания клиентов

Хотя удовлетворения ожиданий клиента достаточно для того, чтобы удержаться на рынке, его недостаточно для достижения успеха. Чтобы ваша компания благополучно развивалась, вам необходимо усвоить привычку превосходить ожидания клиентов. Вы постоянно должны делать больше, чем они от вас ждут. В этом случае клиенты будут рады иметь с вами дело и покупать у вас снова и снова.

Что именно вы можете делать качественнее, быстрее и дешевле, чем от вас ожидают? Можете ли вы предложить клиентам дополнительные услуги, о которых они ранее не думали? Как вы можете превосходить ожидания клиентов каждый день?

Так сложилось, что, как только вы находите способ превзойти ожидания клиентов, и об этом становится известно, ваши конкуренты начинают вас копировать. При этом они готовы работать с удвоенной силой, только бы догнать вас, если не перегнать. Поэтому, каждый раз, когда о новых предложениях узнают на рынке, они становятся *нормальными* ожиданиями клиентов. С этого момента покупатели начинают ждать от вас того, что совсем недавно было для них новинкой.

Проявляйте внимание к клиентам

Третьим условием отличного обслуживания клиентов является привычка тем или иным образом проявлять к ним внимание. Это может быть такая мелочь, как звонок старшего менеджера компании новому клиенту с целью проконтролировать выполнение заказа. Это может быть звонок клиенту с благодарностями за покупку и просьбой посоветовать, как можно улучшить обслуживание в будущем. Это может быть и что-нибудь более значительное, вроде цветов или шампанского в подарок клиенту, сделавшему большую покупку. Это может быть благодарственная открытка, подписанная ведущими сотрудниками компании. Можно также использовать персональный визит представителя руководства к новому клиенту. В любом случае, эти жесты, которые не требуют больших расходов, создают у покупателя отличное впечатление о вашей организации. Более того, они значительно повышают вероятность его или ее повторных покупок у вас.

Удивляйте клиентов

Наконец, высший уровень обслуживания клиентов предполагает привычку поражать их воображение. Когда вы делаете для них что-то экстраординарное, у них появляется желание бежать к телефону и рассказывать

об этом всем знакомым. Итак, сделайте для себя правилом постоянно думать о том, чем можно удивить ваших клиентов. Это может изменить саму природу того, чем вы занимаетесь.

Несколько лет назад в разгар рекламной кампании *Federal Express* под лозунгом "По всему миру – вовремя" над США пронеслась сильная снежная буря. Она засыпала перевалы между штатами Колорадо и Денвер, нарушив транспортное сообщение. И тогда, не советуясь с начальством, курьер *Federal Express* нанял вертолет, перелетел через горы и вовремя доставил почту клиентам.

Чтобы получить максимум выгоды, он заранее обзвонил клиентов с вопросом о том, где можно посадить вертолет. Историю подхватили газеты и постепенно разнесли по всему миру. Таким образом, компания *Federal Express* смогла значительно увеличить свои прибыли. Потратив несколько тысяч долларов на аренду вертолета, она несказанно удивила своих клиентов и заработала миллионы на рекламе.

ЛЮБИТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ

Пожалуй, наиболее важной привычкой, которую вы можете выработать для успеха в бизнесе, является привычка "любить своих клиентов". Посмотрите на ваших клиентов, товары, услуги, маркетинговые и торговые усилия со стороны. Если бы вы действительно любили своих клиентов как самых дорогих вам людей, что бы вы делали иначе? Как бы вы изменили стандарты качества своих товаров и услуг? Как бы вы изменили политику работы с клиентами? Если бы вы действительно хотели удовлетворить ваших клиентов больше, чем любых других людей, как бы вы могли это продемонстрировать в первую очередь?

Помните, что основой прибыльности любой компании являются успешные продажи. В этой связи, для вас очень важно научиться входить в положение клиентов. Чтобы добиться успеха, вы должны привыкнуть обращаться с ними так, как хотели бы, чтобы они обращались с вами, если бы вы были их клиентом. Развивая привычку постоянно думать о маркетинге, продажах и обслуживании клиентов, вы будете все лучше действовать в каждой из этих областей. Постепенно вы достигнете всех своих деловых, личных и финансовых целей. Вы добьетесь уважения людей как внутри, так и вне вашего бизнеса, и станете одним из наиболее успешных бизнесменов своего времени.

Практические упражнения

– Определите область вашей специализации – клиенты, продукты или рынки – и составьте план развития этой области.

- Определите свою область совершенства, свое "уникальное торговое предложение". Организуйте вокруг него ваши маркетинговые и торговые усилия.
- Разбейте ваш рынок на сегменты и определите клиентов, которые могут больше всего выиграть от ваших предложений и наиболее готовы покупать у вас.
- Направьте все свои маркетинговые и торговые усилия на ваших лучших потенциальных клиентах.
- Позиционируйте себя в глазах ваших идеальных клиентов как наиболее надежного поставщика товаров и услуг.
- Обращайтесь со своими клиентами так, как будто они самые важные люди в вашей деловой жизни, поскольку так оно и есть.
- Определите изменения, которые вам нужно немедленно сделать, чтобы обслуживать ваших клиентов лучше всех на рынке.

Золотое правило каждого бизнесмена гласит:
"Ставьте себя на место своего клиента"

Орисон Суэтт Марден

Глава 9. Привычки для достижения высокой персональной эффективности

Превосходит других обычно тот, кто еще в начале жизни четко знает свою задачу и привыкает направлять на ее решение все силы

Эдвард Джордж Булвер-Литтон

Известный психолог Абрахам Маслоу однажды сказал: "Идеальный итог жизни человека стать тем, кем он может стать". Вы должны стремиться к тому, чтобы наиболее полно и эффективно раскрыть свой потенциал, достигнув всех поставленных перед собой целей. Вашей задачей должно быть как можно больше преуспеть в любой сфере вашей жизни.

Некоторые люди на протяжении своей жизни достигают огромных успехов. В то же время, существует множество людей, чьи достижения никак нельзя назвать впечатляющими. Люди, реализующие себя полностью, или самоактуализаторы, как их еще называют, обычно зарабатывают больше других. Их семьи крепче, друзья вернее, а отношения с окружающими людьми гармоничнее. Они здоровы и энергичны, достигают больших успехов в делах, уважения и высокого социального положения. Кроме того, эти успешные люди живут значительно дольше и счастливее других. Все это вполне доступно для вас, нужно только приложить немного усилий.

ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Единственная разница между людьми, достигшими многого, и теми, кто достиг малого, заключается в их привычках. Высокоэффективные, успешные и счастливые люди – это мужчины и женщины, которые правильно распорядились своим временем. Они сознательно развили в себе специальные привычки, позволяющие им двигаться в каждой сфере жизни только вперед и вверх. В то же время, неудачливые и несчастливые люди не захотели развить в себе такие привычки.

Хорошая новость заключается в том, что при желании необходимые привычки можно приобрести в любой момент. Вы можете выработать в себе любые модели поведения, которые считаете нужными и полезными. Единственные ограничения можете установить только вы сами. Главное, не забудьте задать себе вопрос: "Насколько сильно я этого хочу?"

Если работать над собой достаточно долго и упорно, вполне можно превратить себя в человека, прекрасного во всех отношениях. На самом деле вы можете стать тем, кем захотите. Не имеет никакого значения, чего

вы достигли или не достигли в прошлом. В любое время можно провести границу между предыдущей жизнью и днем сегодняшним, приняв твердое решение изменить свое будущее. Вы можете начать мыслить по-новому, принимать другие решения и сделать в жизни новый выбор. Вы также можете изменить свое поведение и освоить новые привычки, которые неизбежно приведут вас к максимально возможному для вас успеху.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Главная цель стратегического планирования в бизнесе заключается в повышении "рентабельности капитала". Такое планирование призвано улучшать финансовые результаты бизнеса. Точно так же, цель персонального стратегического планирования заключается в повышении "рентабельности энергии". Это, в свою очередь, приводит к увеличению "рентабельности жизни".

Ваша задача – организовать вашу жизнь так, чтобы получать наибольшую прибыль от умственных, эмоциональных и физических усилий, в нее вложенных. Ваша цель заключается в получении наибольшего удовлетворения и отдачи от всего, что вы делаете каждый день и час. И во многом достижение этой цели находится под вашим персональным контролем.

Именно поэтому вы должны развить в себе привычку к персональному стратегическому планированию. Вы должны научиться тщательно продумывать и планировать каждый свой шаг, чтобы получать наивысший возможный результат во всех сферах вашей жизни.

При помощи персонального стратегического планирования вы развиваете в себе привычку ориентироваться на будущее и перспективу. Эти привычки позволяют спроектировать вашу жизнь на несколько лет вперед и точно определить, чего вы хотите достичь. Они определяют, где и когда, то есть в какое четко определенное время, вы захотите остановиться.

Перспективное мышление

Чем понятнее ваши долговременные цели, тем точнее решения, которые вы принимаете на короткий срок. Кроме того, тем больше уверенность, что вы достигнете своих целей вовремя. Например, когда вы решаете через 10-20 лет стать миллионером, вы ставите перед собой долговременную финансовую цель. После этого вы должны оценить текущую ситуацию и определить, сколько вы "стоите" на сегодняшний день. Вы проводите линию между тем, где вы находитесь сегодня, и тем, где вы хотите оказаться в определенное время в будущем. Потом вы разрабатываете стратегию или план того, каким образом вы собираетесь достичь этих целей в определенное вами время.

Главное правило в этом деле будет таким: "Ставьте четкую цель, но будьте гибким в процессе ее достижения". Будьте готовы, что по мере приближения к долговременной цели могут измениться тысячи условий. Не бойтесь этого. Имея перед собой ясную цель, вы вполне сможете меняться вместе с обстоятельствами. Вы сможете по-новому оценивать разные вещи и пробовать то, чего не пробовали ранее. Вы сможете перейти, объехать и пройти сквозь препятствия и даже пойти в совершенно другом направлении. Все это является нормальным и естественным при достижении долговременных целей.

Ежедневный пересмотр целей

Выработайте в себе привычку регулярно ставить перед собой те или иные цели. Как я уже советовал ранее, заведите блокнот, и перед началом каждого рабочего дня переписывайте свои текущие цели. Только записывайте их в настоящем времени, как будто они уже стали реальностью. Это упражнение все глубже и глубже запрограммирует цели в ваше подсознание. Оно также станет причиной всех событий, которые приблизят вас к этим целям, иногда при помощи самых невероятных совпадений.

Привычка к ежедневной постановке целей действует подобно турбодвигателю, приближая вас к этим целям так быстро, как вы себе даже не представляете. Если вы будете использовать эту технику в течение 30-ти дней, вся ваша жизнь изменится самым положительным образом. По истечении этого времени вы будете просто поражены произошедшими с вами переменами.

Упражнение "десять целей"

Это мое самое любимое упражнение в персональном стратегическом планировании. Оно запускает в действие весь процесс постановки целей и приводит к великолепным результатам. Где бы я ни проводил свои семинары, – а провел я их в 24-х странах мира – я всегда предлагаю слушателям выполнить это упражнение. Я говорю им: "Возьмите лист бумаги, запишите десять целей на следующий год в настоящем времени, а затем спрячьте его подальше".

Когда я через некоторое время возвращался в эти города и страны, то неоднократно встречал людей, последовавших моему совету. В любом уголке мира они снова приходили на мои семинары, чтобы рассказать, как это простое упражнение *раз и навсегда* изменило их жизнь. Следуя моему указанию, они прятали список целей и планов, а потом забывали о нем на целый год. Когда же они, наконец, разворачивали листок, то поражались, как много из того, что на нем было, им удалось достичь.

Процесс записывания целей и планов программирует их в вашем подсознании и активизирует в вас сознательное желание их реализовать.

При этом наиболее действенной является ежедневная запись целей. Когда вы их записываете не один, а 10, 20, 50 и даже 100 раз, во столько же раз сильнее программируется ваше подсознание. У вашего сознания появляется стимул генерировать невероятные идеи для достижения тех или иных целей. Вы активизируете закон притяжения и начинаете притягивать людей и обстоятельства, которые помогают вам самым замечательным образом.

Согласно закону соответствия, окружающий вас мир становится отражением вашего внутреннего мира. Без особых усилий вы начинаете большую часть времени думать о поставленных вами главных целях. И чем больше вы будете о них думать, тем быстрее будете двигаться по направлению к ним, а они – по направлению к вам. Вся ваша жизнь изменится в лучшую сторону. Только 3% людей регулярно записывают свои цели и планы, но именно они достигают в жизни большего, чем все другие люди вместе взятые.

МЫСЛИ НА БУМАГЕ

Одной из самых главных привычек, благодаря которой увеличивается рентабельность вашей энергии, является привычка записывать свои мысли на бумаге. Всегда, когда вы думаете, что-либо планируете или организуете, держите в руках карандаш. Ведение записей помогает прояснить ваши мысли и выкристаллизовать ваши идеи.

Есть нечто удивительное в этом процессе взаимодействия между головой и рукой. Записывание мыслей на бумагу активизирует зрительные, слуховые и мышечные ощущения. Вы видите написанное вами, произносите его про себя, а во время самой записи выполняете физическую работу. Такая комбинация из трех ощущений запечатлевает написанное вами в глубинах подсознания. Таким образом, эта информация сильнее влияет на ваши мысли, чувства и поведение. Большинство успешных людей предпочитает думать на бумаге. Большинство же неудачников этого не делает.

Ежедневник

Выработайте в себе привычку начинать каждый день с изучения списка дел, которые вам необходимо выполнить. Лучше всего готовить его накануне, в конце рабочего дня. Это позволит вашему подсознанию, пока вы будете спать, "анализировать" этот перечень всю ночь напролет. Вы увидите, что очень часто будете просыпаться утром уже с новыми идеями, озарениями и ответами на вопросы, которые еще вчера казались неразрешимыми. Это происходит в результате программирования списка в ваше сознание перед тем, как вы ложитесь спать.

Кроме того, выработайте привычку устанавливать в своей работе четкие приоритеты. Вместо того чтобы набрасываться на работу подобно собаке, бегущей за машинами, уделите несколько минут организации

вашего списка дел. Определите основные обязанности и задачи, которые смогут принести вам наибольшую пользу за отведенное на них время.

ПЯТЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ

Существуют пять вопросов, которые вы должны неоднократно задавать себе, пока это не войдет у вас в привычку. Ответы на них помогут вам распорядиться своим временем с максимальной пользой.

За что мне платят деньги?

Во-первых, спросите себя: "Почему моя фамилия стоит в платежной ведомости?" Ради выполнения каких дел вас взяли на эту работу? Какие особые и ощутимые результаты ожидаются от вашей работы? Если бы вы попытались объяснить другим, за что вам платят деньги на вашей работе, то какие бы причины назвали?

Многие люди полагают, что им платят деньги только за то, что они работают. Однако они путают процесс работы с получением результата и различными служебными достижениями. Такие люди обычно заняты весь день напролет, выполняя все больше и больше заданий все меньшей и меньшей важности. В конце дня они, как правило, заявляют, что выжаты как лимон или находятся в состоянии стресса, хотя пользы их работа принесла очень мало. Все дело в том, что они не смогли ответить на вопрос: "За что мне платят деньги?"

Какие задачи наиболее важны?

Во-вторых, выработайте привычку спрашивать себя: "Какие из выполняемых мною работ имеют наибольшую ценность?" Какие из задач, которые вы ежедневно решаете на работе, являются приоритетными? Если бы вы дали вашему начальнику список своих обычных занятий на работе и попросили бы его выбрать три главных пункта, какие бы он назвал?

Если вы сами начальник, то запомните, что 90% и более ценности вашей работы обычно измеряются выполнением трех дел или задач. Все остальное является лишь "технической поддержкой" этих главных дел. Большая часть ваших служебных обязанностей – это вспомогательные задачи для выполнения важной работы, за которую вам платят деньги. Итак, какие три самые ценные вещи вы делаете на своей работе?

Вы и никто кроме вас?

В-третьих, выработайте привычку задавать самому себе такой вопрос: "Безупречное выполнение какой работы отличает меня от других?" Это работа, которую идеально можете сделать только вы и никто кроме вас. Никто другой не способен добиться в ней такого же блестящего ре-

зультата. Вы же делаете ее лучше всех, принося огромную пользу вашей компании. Что бы это могло быть?

Какая одна работа является самой главной?

В-четвертых, выработайте привычку задавать самому себе вопрос: "Если бы я мог выполнять одну работу на протяжении всего рабочего дня, то что именно имело бы наибольшую ценность для моей компании?" Прежде всего, нужно составить список всех задач, которые вы последовательно решаете на протяжении рабочего дня. Сделав это, вам не составит особого труда выбрать одно дело, имеющее большую важность, чем любое другое. Что это за работа, в которой максимально используются ваши способности и которая наиболее полезна для вашей компании? Как бы вы могли организовать свое рабочее время, чтобы больше концентрироваться на ее выполнении?

Вот мы и подошли к одному из главных условий персональной эффективности. Оно как раз и заключается в развитии привычки уделять большую часть времени тому делу, которое имеет для вашей работы наибольшую ценность. Все остальные задачи, как правило, имеют меньшее значение, а значит, и времени на их решение можно уделять меньше.

Как наилучшим образом распоряжаться временем?

Пятая и, возможно, самая важная характеристика персонального менеджмента заключается в привычке спрашивать себя: "Как я могу с наибольшей пользой распорядиться своим временем прямо сейчас?" У вас всегда должен быть готов ответ на этот вопрос – для каждой минуты и каждого часа. Ваша способность точно ответить на этот вопрос является ключом к максимальной продуктивности, персональной эффективности и значительным успехам.

Проще говоря, люди добиваются успехов благодаря привычке заниматься тем, что наиболее рентабельно для их энергии и жизни. При этом они постоянно выделяют это дело из всех других, возможных в данный момент. И наоборот, люди терпят неудачи, потому что неспособны или попросту не желают определить свои настоящие приоритеты. Они мало получают от жизни, потому что не имеют привычки больше трудиться над главными задачами, доводя их выполнение до конца.

Как одновременно удвоить свой заработок и количество свободного времени

Я всегда обещаю участникам моих тренингов и семинаров, что за 12 месяцев научу их удваивать свои доходы и свободное время. Недавно, во втором семестре моей программы (90-й день занятий) одна из участниц, Джоанн, попросила слова и рассказала группе свою историю.

Три месяца тому назад, когда я впервые пришла на курсы, я сказала Брайану, что не верю в возможность того, о чем он говорит. Моя ситуация была такова, что я работала в бизнесе уже восемь лет, посвящая работе по 10-12 часов в день 5-6 дней в неделю. При этом я не уделяла достаточно времени своему мужу и двум детям, что постоянно вызывало у меня стресс. Однако выхода из этой ситуации я не видела.

Брайан предложил мне составить список обычных дел, которые я выполняла на работе в течение месяца. В результате у меня получилось 16 пунктов. Не глядя на мой список, Брайан велел мне задать самой себе ключевой вопрос: "Если бы я могла на протяжении рабочего дня выполнять только одну работу из списка, то какая моя деятельность имела бы наибольшую ценность для компании?"

Я быстро определила одну обязанность, которая имела именно такую ценность. Затем он попросил выделить в моем списке еще две задачи, отвечая на тот же вопрос. После этого, снова не глядя в список, Брайан сказал, что эти три пункта составляют более 90% всей пользы, которую я могу принести компании. Выполнение же остальных заданий вполне можно поручить другим сотрудникам. Когда я взглянула на свой список, то поняла, что Брайан абсолютно прав.

В следующий понедельник в 10 утра я была уже у моего босса. Я показала ему список и рассказала, что тщательно проанализировала свою работу. Я сказала, что мне нужна его помощь, чтобы поручить другим сотрудникам или исключить из моего списка 13 малоценных обязанностей. Я объяснила, что это необходимо для того, чтобы я могла посвятить все свое рабочее время трем главным делам. Я сказала боссу, что, сконцентрировавшись на трех главных делах из моего списка, я смогу удвоить эффективность работы и приносить компании намного больше пользы. А если я добьюсь успеха и удвою свою ценность для компании, то я бы хотела, чтобы мое жалование также увеличилось вдвое.

Мой босс внимательно посмотрел на список, а затем на меня. Ты абсолютно права, — сказал он. — Я помогу тебе освободиться от ненужных обязанностей, и у тебя появится больше времени для выполнения трех главных задач. Эти задачи действительно имеют громадное значение для компании".

Джоанн продолжила свой рассказ: "Мой босс сделал так, как обещал, и я стала работать по-новому. Уже через месяц график моей работы постепенно сократился до восьми часов в день и пяти дней в неделю. При этом моя производительность увеличилась вдвое - такого никогда еще не было. Мой заработок увеличился вдвое, но одновременно с этим вдвое увеличилось время, которое я проводила со своей семьей. Это было нечто невообразимое".

УСТАНОВКА КОНТРОЛЯ НАД ВРЕМЕНЕМ И СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ

Одна из привычек персонального менеджмента заключается в том, чтобы сосредоточиться на выполнении нескольких дел, которые можете делать только вы. Я имею в виду те дела, отличное выполнение которых отличает вас от других сотрудников и дает вам преимущества в работе. Кроме того, вы должны постоянно развивать в себе творческий подход к делу и не делать больше, чем вам необходимо для качественной работы. Наоборот, вы должны по возможности уменьшить, исключить или передать другим те обязанности, которые для вашей деятельности не представляют особой ценности.

По сути, вы можете контролировать свое время и жизнь и увеличить продуктивность работы только до той степени, до которой *перестанете делать маловажные вещи*. Это единственный способ, который позволяет высвободить больше времени для тех дел, которые действительно важны в вашей работе.

Выработайте привычку перед выполнением той или иной работы постоянно задавать себе следующие вопросы:

- Необходимо ли вообще делать эту работу?
- Должна ли эта работа быть выполнена непременно мной?
- Нужно ли делать эту работу прямо сейчас?
- Есть ли кто-то еще, кто может выполнить эту работу так же хорошо, как я?

Всякий раз, когда это возможно, перепоручайте выполнение тех или иных заданий другим сотрудникам. Это необходимо для того, чтобы вы могли сосредоточиться на делах, которые можете сделать только вы и которые действительно важны для вашей компании.

МЕТОД АБВГД

Когда вы перед началом рабочего дня расставляете приоритеты в списке своих дел, попробуйте применить Метод АБВГД. Его использование выработает у вас привычку заранее продумывать все возможные результаты выполнения или невыполнения той или иной работы. Работа, которая может повлечь за собой серьезные результаты и последствия, должна выполняться в первую очередь. Работа, результаты и последствия которой весьма незначительны, является второстепенной. Главным критерием важности работы всегда являются ее возможные результаты или последствия. Именно они определяют, когда вам следует выполнять ту или иную задачу—сейчас, позже или вообще никогда.

Теперь просмотрите ваш рабочий список и возле каждого дела, в зависимости от его степени важности, поставьте буквы А, Б, В, Г или Д.

Работа, обозначенная как "А", – это всегда работа, которую вам *просто необходимо* выполнить. Ее выполнение или невыполнение непременно повлечет за собой весьма серьезные последствия. Исполнение этой работы очень важно для вашего успеха и в работе, и в личной жизни. Посчитайте, сколько у вас получилось дел, возле которых поставлена пометка "А". Если их несколько, расставьте такие задачи в зависимости от срочности выполнения и пронумеруйте как А-1, А-2, А-3 и так далее.

Работа "Б" – это работа, которую вам *следовало бы* выполнить. Ее необходимо будет закончить к определенному времени в будущем. Если вы ее не сделаете, то доставите кому-то беспокойство или неудобство. В то же время, выполнение или невыполнение этой работы влечет за собой умеренные последствия. Правило здесь заключается в том, что вы никогда не должны выполнять работу "Б", пока у вас еще не выполнена работа "А".

Работа "В" – это работа, которую *хорошо бы* сделать, но которая не влечет за собой никаких последствий: ни для вас, ни для кого другого. Говоря другими словами, совершенно не важно – сделана эта работа или нет. При этом никогда не следует выполнять работу "В", если у вас еще не выполнена работа "Б". (Как вы помните, за работу "Б" не следует приниматься, пока не завершена работа "А".)

Работа "Г" – это работа, которую вы можете и должны *перепоручить* другим. Сделайте для себя правилом не брать на себя обязанности, которые прекрасно могут быть выполнены другими сотрудниками. Это позволит вам высвободить больше времени для важных и полезных дел, которые можете делать только вы.

Работа "Д" – это работа, которую вы можете и должны *исключить*, и по возможности быстрее. Только устранив все неважные дела и избавившись от работы, не имеющей никакой ценности, вы сможете контролировать свое рабочее время. При этом вы сможете сконцентрироваться только на действительно важной работе, которая отличает вас от других.

Наиболее эффективный инструмент вашего успеха – это способность думать. Она становится особенно важной при выборе наиболее важных дел, которым необходимо уделять время в первую очередь. Правильность выбора главных и второстепенных дел, а также распределения рабочего времени определяет большую часть того, что происходит с вами в жизни. При этом вы всегда свободны в своем выборе.

Принцип Парето

Очень полезно развить в себе привычку применять ко всем делам Правило 80/20, открытое итальянским экономистом Уилфредом Парето в 1895 году. Это правило гласит, что 20% усилий, потраченных на выполнение той или иной работы, определяют 80% полученных результатов.

Это значит, что 20% ваших потенциальных клиентов дадут 80% реальных; 20% клиентов купят 80% ваших товаров или услуг, а 20% товаров или услуг составят 80% вашей прибыли. Это правило также означает, что 20% ваших клиентов станут причиной 80% ваших проблем и расходов.

В любом рабочем списке из 10-ти пунктов будут два дела, ненамного менее ценные, чем все остальные, вместе взятые. Выработайте в себе привычку применять Правило 80/20 в любой сфере вашего бизнеса и личной жизни. Сосредоточьтесь на выполнении 20% задач, важность которых в несколько раз превосходит важность других обязанностей, для выполнения которых нужно столько же времени.

Большинство людей распределяет свое рабочее время в зависимости от количества задач, которые им необходимо выполнить. При этом эффективные люди распределяют свое время в зависимости от важности каждого конкретного дела. Если вы хотите достичь успеха, вам следует поступать таким же образом.

НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ НА ЗАВТРА ТО, ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ

Одной из важнейших привычек в сфере персонального менеджмента является привычка не откладывать дела на потом и выполнять главные задачи в первую очередь. В книге *Отбросьте брезгливость, съешьте лягушку! (Eat That Frog! Berrett-Kohler, 2001)*, ставшей мировым бестселлером, я подробно объясняю, как можно эффективно организовывать свое время на работе и в повседневной жизни. Она научит вас выбирать наиболее важные дела, немедленно приступать к работе над ними и трудиться до тех пор, пока они не будут сделаны.

Один из принципов, которым я обучаю своих студентов, основан на том, что мы напрямую зависим от того, о чем думаем больше всего. Мы также зависим от тех слов, которые говорим себе большую часть времени. Каждый раз, когда вы испытываете искушение отложить ту или иную работу, вы должны твердо и с выражением повторять несколько раз про себя фразу: *"Делай это сейчас! Делай это сейчас! Делай это сейчас!"* Эти слова призваны помочь вам сосредоточиться и стимулировать вас вернуться к работе над главным заданием.

Чем больше вы привыкнете концентрироваться на главной работе, не делая ничего другого, пока она не будет выполнена, тем больше энергии у вас появится. Дело в том, что каждый раз, когда вы завершаете важное дело, ваш мозг начинает вырабатывать бета-эндорфин, известный также как "гормон счастья". В это время вы чувствуете себя бодрым, веселым, счастливым и полным энтузиазма человеком. Вы ощущаете в себе сильное творческое начало, смотрите на мир более уверенно и благожелательно.

Каждый раз, когда вы завершаете важную работу, эндорфины выбрасываются в вашу кровь, стимулируя и мотивируя вас трудиться еще больше.

ПОЛНОСТЬЮ ВЫПОЛНЕННАЯ РАБОТА

Привычка делать самую важную работу и не бросать ее, пока она не будет выполнена на 100%, приводит к огромной экономии времени. Растягивание же работы на несколько дней и выполнение ее по частям приводит к огромной трате времени впустую. Позвольте объяснить, что я имею в виду.

Каждая работа состоит из трех частей: подготовки к выполнению; самой работы; завершения работы и расслабления. Каждый раз, когда вы делаете в своей работе длительные перерывы, вы несколько раз проходите стадии подготовки и расслабления. В конце концов, это приводит к тому, что вы тратите в пять раз больше времени, чем если бы сделали работу сразу от начала и до конца.

Приучите себя сразу выполнять всю работу полностью, какой бы она ни была. Таким образом, вы не только сможете делать больше, но и зарядитесь энергией и мотивацией, необходимой для новых достижений.

Концентрация на одном, самом важном деле является одной из наиболее полезных привычек персональной эффективности.

ФОРМУЛА ПЕРСОНАЛЬНОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ

Представляю вам формулу продуктивности, которую можно легко усвоить и применить на практике. Через некоторое время вы сможете использовать ее пункты автоматически и без всяких усилий. Когда же вы выработаете в себе привычку мыслить ключевыми категориями этой формулы, то сможете очень быстро удвоить продуктивность своей работы.

Работайте с большей отдачей

Первое: как я уже советовал ранее в этой книге, выработайте в себе привычку работать больше, чем другие люди. Начинайте свой рабочий день немного раньше, работайте усерднее и заканчивайте немного позже. Посвящайте работе все отведенное на нее время. Старайтесь не тратить времени попусту. Сразу же принимайтесь за работу утром и делайте ее до самого вечера. Только одна эта привычка сможет за один день увеличить вашу продуктивность на 50-100%.

Работайте быстро

Второе: выработайте привычку выполнять работу как можно быстрее. Увеличьте свой темп: быстрее передвигайтесь по офису и скорее переходите от одного дела к другому. Развивайте в себе ощущение безотлагательности выполняемого задания и склонность к быстрым действиям.

Пусть о вас говорят как о человеке, который всегда делает свою работу быстро, без лишнего промедления.

Работайте с умом

Третье: как уже говорилось на протяжении всей главы, выработайте привычку в первую очередь выполнять самую важную работу. Помните, что каждая выполняемая вами работа более или менее важна по сравнению с другой. Закон исключенной альтернативы гласит: "Выполнение одной работы означает невыполнение другой". Не забывайте убедиться в том, что дело, которым вы занимаетесь в данный момент, является самым важным. Если это не так, то в конце рабочего дня у вас останутся невыполненными многие важные дела.

Как ни печально, но даже великолепное выполнение несущественной работы не будет иметь никакого влияния на вашу карьеру. Больше того, выполнение второстепенных дел может ей даже повредить, поскольку не оставит времени на выполнение действительно важной работы. Как сказал известный консультант по менеджменту Бенджамин Трего: "Самая ужасная трата времени – это делать хорошо то, что не надо делать вообще".

Работайте над своими умениями

Четвертое: выработайте в себе привычку заниматься теми делами, в которых вы настоящий мастер. Ведь у вас имеются те или иные таланты, умения и навыки, которые позволяют вам выполнять какую-то работу лучше и быстрее всех. Таким образом, вы будете допускать минимум ошибок, экономя время для тщательной проверки своей работы и необходимых исправлений. Чем больше вы работаете над заданиями, которые у вас получаются лучше всего, тем быстрее вы достигаете результата за меньшее время.

Итак, в выполнении каких служебных обязанностей вы чувствуете себя наиболее уверенно? Можете ли вы организовать свой рабочий день таким образом, чтобы успевать делать больше такой работы и на более высоком уровне?

Тяжело в учении – легко в бою

В начале моей карьеры мне довелось поработать копирайтером в крупном рекламном агентстве. Так вот, как только я решил стать копирайтером, то отправился в публичную библиотеку и заказал все имеющиеся в ней книги по рекламе. Я много читал, изучал различные премудрости и час за часом, до позднего вечера тренировался в написании рекламных текстов. Когда я, наконец, получил работу в агентстве, то снова по 8-10 часов пять дней в неделю под контролем старшего копирайтера писал, исправлял и переписывал рекламные тексты.

Сегодня я могу очень быстро написать с полдюжины четких, эффективных и метких рекламных слоганов. Для меня это так же просто, как для обычного человека переключить канал телевизора на пульте дистанционного управления. В моей компании я умею писать тексты быстрее всех остальных сотрудников. У них такая работа обычно занимает очень много времени, а ее качество гораздо ниже.

Работайте эффективнее

Пятое: вам необходима привычка группировать однотипные дела и выполнять их одно за другим. Используйте в своих интересах известную среди экономистов кривую приобретения квалификации. Согласно этому принципу, чем больше похожих заданий вы выполняете подряд, тем быстрее они у вас получаются, причем качество выполнения только растет.

Например, диктуйте секретарю сразу все письма, которые вам необходимо отправить. Записывайте сразу все свои деловые предложения и соображения. Очень хорошо прочитывать сразу всю свою корреспонденцию и подсчитывать сразу все расходы. Пишите за раз все необходимые отчеты. Если вы начальник, подписывайте сразу все бумаги, которые этого требуют. Кроме того, проводите все ранее запланированные телефонные разговоры с клиентами один за другим.

Эксперты по эффективности подсчитали, что если делать десять однотипных дел подряд, к десятому вы будете работать гораздо эффективнее. Вы будете действовать так эффективно, что выполнение последнего задания займет у вас только 20% времени, израсходованного на выполнение первого. Группирование однотипных дел является очень действенной привычкой для развития персональной продуктивности.

Работайте лучше

Шестое: вам будет очень полезна привычка постоянно совершенствовать выполнение своей главной работы. В этом заключается едва ли не самый эффективный принцип управления временем. Чем лучше вы делаете свою работу, тем больше успеваете сделать за более короткий период времени. Иногда совершенствование одного важного умения может иметь множественный эффект, который увеличит продуктивность во многих других сферах.

Например, если вы не знаете, как правильно и быстро набирать текст на клавиатуре компьютера, то используете "метод тыка". Вы печатаете двумя пальцами, подолгу отыскивая каждую букву. При этом неважно, как долго вы имеете дело с клавиатурой, – вы все равно можете набирать не более пяти-восьми слов в минуту.

Однако если вы решите освоить слепой десятипальцевый набор, то сможете воспользоваться для этого одной из популярных обучающих программ. Занимаясь по 20-30 минут в день, вы уже через 90 дней будете печатать от 50-ти до 80-ти слов в минуту. Тем самым вы увеличите продуктивность, качество и результат вашей работы до 1000%. К тому же, перед вами откроется целый мир интернета. Вот на что способно одно простое умение, которому может научиться каждый!

Какое умение из тех, что вы можете освоить, могло бы помочь вам использовать другие умения более эффективно? Какое превосходно развитое умение могло бы оптимально повлиять на ваши карьеру и доход? Что вы можете сделать, начиная прямо с сегодняшнего дня, для его развития? Каким бы оно ни было, сделайте его своей целью, разработайте план его достижения и начинайте ежедневно работать над ним. В конце концов, вы должны овладеть этим умением в полной мере, сделав его частью своей личности.

Польза подготовки

Пару лет назад исполнительный вице-президент крупной компании попросил меня провести для сотрудников тренинг по стратегическому планированию. Как выяснилось из разговора с этим человеком, компанией руководил весьма своевольный и властный президент. Этот человек вмешивался в любые деловые дискуссии и подавлял всех, практически не признавая мнения других сотрудников. Как результат, люди были деморализованы, а у компании было нестабильное положение на рынке.

Для президента и команды старших менеджеров я должен был появиться на ежегодном деловом собрании в качестве "сюрприза". И если бы мое выступление оказалось неудачным, последствия для компании могли быть весьма и весьма серьезными. Поэтому я попросил прислать мне планы, повестки дня и отчеты предыдущих собраний, получив в ответ около 200 страниц материалов. Объем информации, которую нужно было обработать, казался просто огромным.

Тем не менее, я решил, что выполню эту работу хорошо. Я взялся за дело и 12 часов подряд читал, изучал отчеты о прошлых собраниях и делал пометки на полях. Я обратил внимание, что президент этой компании, настаивая на своей точке зрения, постоянно цитировал Питера Друкера и Тома Питерса. К счастью, я был очень хорошо знаком с работами этих экспертов по менеджменту.

И вот настал день собрания. Все сотрудники расположились вокруг стола в форме латинской буквы U. Исполнительный вице-президент (который пригласил меня) представил меня коллективу и сказал, что пригласил меня для помощи в решении проблем. Все сразу же переглянулись, посмотрели на

президента, а затем с интересом повернулись ко мне. В комнате воцарилась напряженная тишина.

Момент истины

Я встал и поблагодарил за приглашение. Я сказал, что тщательно изучил их проблемы и ознакомился с протоколами предыдущих собраний. При этом к каждому сотруднику я обращался по имени, поскольку заранее специально запомнил их имена и должности. В конце концов, я прямо посмотрел на президента, который как раз вставал из-за стола, чтобы вмешаться в мою речь и сказал ему: "Я всегда был большим поклонником Питера Друкера и Тома Питерса".

Президент застыл с открытым ртом и посмотрел на меня с изумлением. Затем я быстро упомянул несколько книг каждого автора, которые заранее проштудировал. В комнате стало очень тихо, так как все ожидали реакции президента. Он сел на место и сказал: "Великолепно! Можете продолжать".

Итог этого собрания, как и всех последующих, был весьма продуктивным. Мы достигли огромных успехов в формулировке нового стратегического плана компании. Напряжение и давление, которые разрушали коллектив, совершенно исчезли. Каждый сотрудник стал чувствовать себя уверенно и свободно, а весь коллектив стал более сплоченным и продуктивным. Впоследствии несколько менеджеров признались мне: "Мы думаем, что вы тогда спасли нашу компанию".

Так вот, ключевым словом во всей этой истории является подготовка. Всякий раз, когда я думаю о времени и усилиях, необходимых для подготовки к любому выступлению или семинару, я вспоминаю этот случай. Вспомнив же, я немедленно соглашусь с пользой как можно более тщательной подготовки к предстоящему мероприятию.

Готовьтесь к работе

И, наконец, седьмая привычка, позволяющая добиться в жизни большего и увеличить рентабельность времени, вложенного в то или иное дело. Вам следует взять себе за правило тщательно готовиться к каждому собранию, встрече и интервью, как внутри вашей компании, так и вне ее. Хотя перед встречей такая подготовка и будет занимать некоторое время, впоследствии она поможет значительно его сэкономить.

Покупатели всегда замечают, когда продавец основательно подготовлен к разговору с ними. Судьи всегда понимают, когда адвокат тщательно подготовился к судебному процессу. Потенциальный работодатель всегда знает, когда претендент пришел на собеседование подготовленным. Выработайте в себе привычку готовиться дома к встрече любой важности и мысленно раскладывать по полочкам все моменты будущего события.

Иногда хорошая подготовка становится решающим фактором, позволяющим произвести впечатление и добиться успеха.

Слово, которого нет

Не так давно мне довелось готовиться к даче показаний во время одного громкого судебного процесса в Лос-Анджелесе. Подойдя к делу ответственно, я первым делом встретился со старшим адвокатом и провел за беседой с ним несколько часов. В конце разговора он дал мне пухлую папку, полную материалов суда, и сказал: "Надеюсь, что перед дачей свидетельских показаний вы прочтете все эти документы".

Я ответил: "Я всегда придаю большое значение тщательной подготовке к каждому важному мероприятию. На самом деле, я верю в пользу *сверхподготовки*".

Он посмотрел мне прямо в глаза, улыбнулся и сказал: "Не думаю, что есть такое слово".

Позже я узнал, что это был один из самых лучших и наиболее высокооплачиваемых адвокатов в США. В этом конкретном деле ему удалось сберечь для своего клиента более 300 миллионов долларов. Он добился успеха исключительно благодаря подготовке к каждому процессу, и не простой, а сверхподготовке. И если вы хотите добиться успеха в делах, то должны поступать таким же образом.

Выгода от привычки тщательно готовиться к каждому мероприятию заключается в том, что эта привычка дает вам огромное чувство уверенности в любом вопросе. Она дает вам великолепное психологическое преимущество, благодаря которому вы можете показать себя с наилучшей стороны. Часто это идет на пользу вашему бизнесу и вашим личным победам, которые могут изменить вашу жизнь.

О ПОЛЬЗЕ ПУНКТУАЛЬНОСТИ

Очень важно развить в себе привычку всегда приходить вовремя. Хотя пунктуальные люди составляют менее 5%, они известны всем. Эти люди всегда выделяются на фоне остального коллектива. Ими восхищаются и их уважают. Перед ними чаще открываются различные благоприятные возможности. Их считают более ценными и компетентными сотрудниками. И все это благодаря их привычке к пунктуальности.

Когда легендарный футбольный тренер Винс Ломбарди начал тренировать команду "Грин Бей Пекерс", он обнаружил, что игроки очень часто опаздывали. Как правило, они приходили к автобусу тогда, когда он должен был давно уехать. Поэтому Винс ввел так называемое "время Ломбарди", которое на 15 минут опережало установленное. С этих пор каждый футболист был обязан приходить на 15 минут раньше времени. Если автобус отправлялся в 10:00, то все должны были сидеть в нем уже в 9:45. Если кто-то не успевал, то автобус уезжал без него. Однако такое случилось

лишь один раз, так как после этого случая игроки уже никогда не опаздывали.

Помните: все, что вы делаете неоднократно, раз за разом, вскоре становится вашей привычкой. Примите решение, что с сегодняшнего дня вы будете приходить вовремя на все собрания и встречи. Однако не пытайтесь изменить сразу всю жизнь. Живите, как сказал Дейл Кар-неги, в "отдельных водонепроницаемых отсеках". Концентрируйтесь на изменении одной модели поведения за раз и следуйте ей, пока она не станет частью вас.

Для начала примите решение вовремя прийти на ближайшую встречу или собрание. Затем решите быть таким же пунктуальным и на следующем собрании. Делайте так раз за разом, пока это не будет получаться у вас автоматически и без всяких усилий. Таким образом, не потратив сверхусилий, вы выработаете в себе привычку к пунктуальности. При этом к лучшему изменятся и другие сферы вашей жизни.

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Важным условием персональной продуктивности является привычка к определению условий, замедляющих скорость достижения ваших жизненных целей. Начните с того, что определите цель, которую вы обязательно хотите достичь. Эта цель вполне может иметь отношение к вашим финансам, личной жизни или здоровью. Затем задайте самому себе вопрос: "Какие факторы влияют на скорость моего продвижения к этой цели?"

Например, если вы хотите увеличить ваши продажи, то таким препятствием может стать количество потенциальных покупателей, с которыми вы успеваете переговорить за день. В таком случае нужно сконцентрировать всю вашу энергию и творчество на ослабление этого ограничителя. Организуйте свое рабочее время так, чтобы успевать провести за день как можно больше деловых переговоров.

Вполне возможно, что целью вашего бизнеса является достижение исключительных финансовых результатов. В этом случае вам нужно знать, что именно мешает их достижению. Очень важно перед устранением сдерживающих факторов определить их как можно точнее. Эксперт Джим Коллинз в своей книге *От хорошего к великому* указывает на то, как важно определить "экономический деноминатор" вашего бизнеса. Это критическое число, которое определяет успех или неудачу как работы отдельного сотрудника, так и компании в целом.

Например, вашим сдерживающим фактором в увеличении продаж может быть не количество потенциальных покупателей, а качество каждого из них. Применяв четыре маркетинговых принципа, о которых мы говорили ранее, можно определить тех покупателей, которые будут вам полезны с большой долей вероятности.

Причиной проблем может оказаться также ваше плохо развитое умение продавать. Главным препятствием может быть неумение сделать хорошую презентацию и заставить клиента принять нужное вам решение. Если это так, то вы должны сосредоточить всю свою энергию и творческий потенциал на развитии торговых способностей. Это значит, что вам вовсе не нужно выбиваться из сил, чтобы заполучить как можно больше клиентов.

Увеличение объема продаж

Многие владельцы крупных ресторанов выделяют один важный фактор, который сдерживает развитие их бизнеса. Речь идет не о количестве еды и напитков, потребляемых каждым клиентом, – оно, как раз, является более-менее определенным. Также не имеет особого значения, насколько хорош маркетинг ресторана или вежлив обслуживающий персонал. Эти факторы не могут значительно увеличить доходы ресторана.

Важнейшим фактором развития ресторанного бизнеса, как и многих других, является то, как часто клиенты в течение года приходят в конкретное заведение. Один из моих клиентов, занимающийся ресторанным бизнесом, обнаружил, что в среднем люди посещали его ресторан каждые два месяца. Тогда его менеджеры разработали программу по улучшению сервиса и предоставлению разнообразных услуг, благодаря которым люди стали приходить чаще. Сначала они приходили в среднем раз в шесть недель, а затем – раз в четыре недели.

Используя такую стратегию, многие мои клиенты удвоили и утроили количество продаж и прибыли своих ресторанов, не потратив ни цента на рекламу. А ведь дорогая реклама была бы необходима, если бы на первое место они поставили привлечение новых клиентов. Ключом к успеху в данном случае были не новые клиенты, а более частое посещение ресторана старыми клиентами.

Взгляд внутрь себя

Посмотрите на свою жизнь и работу. Спросите себя: "Какие факторы влияют на скорость достижения моих самых главных целей?"

К сдерживающим факторам можно отлично применить Правило 80/20. Правда, в данном случае его трактовка будет не совсем обычной. Вы обнаружите, что 80% ограничений, препятствующих достижению той или иной цели, находятся не в окружающем мире, а внутри вас. Они содержатся в ваших убеждениях, страхах, нехватке определенного умения или мастерства. И только 20% ограничивающих факторов находятся вне вас или вашего бизнеса.

Поэтому для решения проблем необходима привычка время от времени заглядывать внутрь себя и задавать себе вопрос: "Что такое есть во мне, что удерживает меня от достижения цели? Что бы это могло быть?"

Что бы это ни было, ясно и четко определите эти преграды и поставьте перед собой цель преодолеть их. Выработайте необходимые вам привычки, а затем ежедневно действуйте в избранном направлении, пока не достигнете успехов. Как писал древнегреческий историк Геродот: "Когда человек начинает вести борьбу с самим собой, тогда он действительно чего-то стоит".

ИЗМЕНЕНИЕ ВАШЕГО ОТНОШЕНИЯ КО ВРЕМЕНИ

В молодости я прочел довольно много книг и статей, посвященных умению распоряжаться своим временем. Тогда я считал, что моя жизнь подобна солнцу, а управление временем – одна из планет, вращающихся вокруг него. Великая перемена во мне произошла тогда, когда я осознал, что управление временем как раз и было солнцем моей жизни. События же, которые происходили со мной, были планетами, вращающимися вокруг моего умения распоряжаться временем. Это озарение имело огромное влияние на мою личную и деловую жизнь.

Правило здесь такое: "Развивая умение управлять временем, вы тем самым улучшаете качество своей жизни".

У вас должно войти в привычку регулярно читать книги или слушать передачи по проблемам управления временем. Возьмите себе за правило пользоваться услугами карманного компьютера типа *Palm Pilot* или электронного ежедневника. (Такой ежедневник можно найти на сайте www.bbc.co.uk/learning/returning/learninglives/time/planner/planner.shtml. – *Примеч. ред.*) Хотя бы раз в год посещайте специальные программы или семинары, посвященные этой теме.

На самом деле вы не сможете "слишком хорошо" управлять временем. Однако каждый метод, техника или стратегия, которые станут для вас привычными, будут иметь положительное влияние на вашу жизнь. Привычки, отвечающие за управление временем и персональный менеджмент, должны быть доведены вами до автоматизма. Когда вы сделаете это, ваша продуктивность, качество работы, ее результат и доходы увеличатся в два, три а то и в десять раз. Ваша карьера начнет стремительно продвигаться вперед. Вы будете делать больше дел на более высоком уровне за меньшее время и зарабатывать все больше и больше денег.

Выдающийся успех в любой избранной области – это только вопрос развития правильных привычек, которые способствуют его достижению. Самое же замечательное заключается в том, что абсолютно все привычки можно усвоить в любое время.

Практические упражнения

- Начинайте каждый свой день с переписывания в блокнот ваших целей, причем в настоящем времени. Это программирует их в вашем подсознании.
- Планируйте каждый день заранее, лучше всего накануне вечером, составив список всех дел, которые вам необходимо выполнить.
- Организуйте ваш ежедневный список дел по степени важности, используя Правило 80/20 и Метод АБВГД.
- Не откладывайте дела на потом и начинайте рабочий день с выполнения самого важного дела.
- Целенаправленно работайте над одним делом за раз, причув себя не останавливаться до полного его выполнения.
- Примите для себя решение всегда быть пунктуальным и завершать работу еще до назначенного срока.
- Тщательно готовьтесь к каждому важному собранию или встрече, чтобы всегда быть максимально готовым к любым неожиданностям.

Я бы никогда не добился того, чего достиг, без привычки к пунктуальности, порядку и прилежанию, без решения концентрироваться на одном предмете за раз

Чарльз Диккенс

Глава 10. Привычки для хороших отношений с людьми

Настоящая любовь неиссякаема: чем больше даешь, тем больше имеешь. И точно так же, если вы придете к настоящему источнику, то чем больше будете черпать из него воды, тем обильнее будет ее поток

Антуан де Сент-Экзюпери

Согласно Сидни Джурарду, психологу и автору книги *Здоровая личность (Healthy Personality, Prentice Hall, 1980)*, по меньшей мере 85% жизненного успеха зависит от наших взаимоотношений с людьми. Как говорил Аристотель: "Человек – существо общественное". Мы все живем среди людей. Поэтому то, как хорошо мы уживаемся с ними, а они с нами, во многом определяет качество всего, что происходит вокруг нас.

Наиболее важной целью жизни любого человека является достижение личного счастья. Если вы не поставите счастье во главу угла и не подчините его достижению все в жизни, никто другой за вас этого не сделает. Поэтому люди в первую очередь концентрируются на поступках, которые делают счастливыми их самих. Как бы сильно мы не заботились о счастье других людей – естественным, произвольным или инстинктивным путем – наше счастье всегда будет для нас на первом месте.

СЧАСТЬЕ ДЛЯ СЕБЯ И ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

Очень часто несчастливые люди утверждают, что пожертвовали своим счастьем ради того, чтобы сделать счастливыми других. Когда я слышу об этом, то всегда вспоминаю правило, которое гласит: "Нельзя отдать то, чего не имеешь. Нельзя сделать других людей счастливыми, если ты сам несчастен".

Если вы хотите иметь счастливых детей, вам нужно быть счастливым родителем. Если вы хотите, чтобы у вас были счастливые подчиненные и коллеги по работе, – будьте счастливым руководителем и коллегой. Если вы хотите, чтобы всегда были счастливы ваши покупатели и клиенты, – вам просто необходимо стать счастливым торговым представителем. Короче говоря, желая улучшить жизнь других людей, нужно начать с улучшения собственной внутренней жизни.

ВАЖНОСТЬ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ

В одной из арабских *Сказок тысячи и одной ночи* говорится о пещере с сокровищами, проход в которую открывался только заклинанием:

"Сезам, откройся!" Когда человек произносил эти слова, огромная стена сдвигалась в сторону и перед его взором предстали несметные богатства.

Подобного эффекта можно достичь и в сфере взаимоотношений с другими людьми. Дав им почувствовать свою значимость, вы удовлетворите их глубинные подсознательные желания. По этому стандарту можно оценить все, что вы делаете или не делаете по отношению к другим людям. И главным критерием оценивания будет то, насколько значительными чувствуют себя другие люди, благодаря вашим действиям.

Иногда я спрашиваю своих слушателей: "Сколько времени, в процентах, люди действуют под влиянием эмоций, а сколько – под влиянием логики?" Как правило, я получаю разные ответы, в которых предлагаются различные соотношения. Правильный же ответ таков: люди руководствуются эмоциями 100% своего времени. Сначала они принимают решения под влиянием эмоций, а затем стараются объяснить их с точки зрения логики. Но эмоции всегда приходят первыми.

Относительно эмоций вновь нужно повторить правило, согласно которому: "Все имеет значение!" Все, что происходит в вашей жизни, тем или иным образом влияет на ваши эмоции. А все, что влияет на эмоции, делает вас веселым или печальным, собранным или рассеянным, боязливым или глубоко уверенным в своих силах. Ни одно событие, которое происходит с вами или вокруг вас, не проходит бесследно.

Бесстрашие и непосредственность

В главе 1 мы говорили о том, что новорожденные дети приходят в этот мир, не зная чувства страха. Они абсолютно бесстрашны и непосредственны. В то же время, почти все страхи, которые имеются у взрослого человека, появляются у него в детстве. Главным образом, они вызываются деструктивной критикой, физическими наказаниями или отказом в родительской любви.

Уже в очень раннем возрасте мы начинаем развивать в себе страх перед неудачами и критикой со стороны окружающих нас людей. Вскоре эти негативные модели поведения становятся главной причиной всех наших страхов, сомнений и опасений.

Основные страхи, которые потом влияют на нас на протяжении всей жизни, прививают нам наши родители. Именно они развивают у нас боязнь неудач, потерь, насмешек, затруднений, болезней и смерти. В этом им помогают деструктивная критика и осуждение, при помощи которых они стремятся манипулировать нами. Мы же расцениваем такие попытки как потерю родительской любви. А так как эта любовь крайне важна для нашего эмоционального здоровья, мы сами отказываемся от былого бесстрашия и непосредственности. Чтобы обезопасить себя, мы начинаем поступать так, как, по нашему мнению, хотят взрослые.

Поскольку в детстве наша психика и эмоции в основном еще не сформированы, мы легко подвержены отрицательному влиянию важных для нас людей. Когда родители наказывают или критикуют нас, мы воспринимаем это как объективную оценку наших способностей. Мы еще не в состоянии сомневаться в словах родителей, опровергать их, понимать их истинные намерения и отношение к нам.

Когда мы вырастем, у нас продолжают появляться сомнения, страхи и опасения, которые своими корнями уходят в детские переживания. И не имеет значения, чего мы достигли в жизни, – мы все равно подвержены отрицательным моделям поведения, которые были заложены в нас в раннем детстве. Практически любой отрицательный опыт может запустить старые плохие эмоции. Это похоже на наши привычки, которые, попав в подсознание, никогда уже оттуда полностью не исчезают.

Как стать экспертом по взаимоотношениям с людьми

В то же время, не следует забывать, что в своей жизни мы, главным образом, руководствуемся эмоциями. Благодаря этому, на нас положительно влияют люди, чьи слова и поступки заставляют нас чувствовать себя значимыми и важными. Все, что делает тот или иной человек для поднятия нашей самооценки, заставляет нас больше уважать себя и чувствовать себя счастливее. В результате, мы испытываем по отношению к этому человеку только положительные эмоции.

Итак, чтобы стать "экспертом по взаимоотношениям", вам нужно развить привычку говорить и делать то, что заставляет других людей чувствовать свою значимость. Вы должны научиться пробуждать в людях положительные эмоции относительно их самих, их жизни, работы и семьи. Когда же вы достигнете в этом деле совершенства, перед вами откроются все двери. Повсюду, куда бы ни пришли, вы будете дорогим гостем. Люди будут любить вас, уважать и хотеть иметь с вами дело. Они захотят взять вас на работу, прославлять вас, работать или покупать только у вас. Они положительно примут ваше лидерство в группе и будут прислушиваться к вашему мнению в любом деле.

В этой связи запомните такое правило: "Все ваши слова и поступки, которые вызывают положительные эмоции у других людей, в такой же мере улучшают и ваши собственные ощущения". Поощряя, ободряя или воодушевляя другого человека, вы и сами чувствуете себя ободренным и воодушевленным. Все, что вы делаете для поднятия самооценки других, поднимает также и вашу самооценку.

К сожалению, это правило работает в двух направлениях. Все, что вы делаете для того, чтобы обидеть человека, причинить ему боль или снизить его самооценку, с таким же "успехом" влияет и на вас. Именно поэтому большинство плохих людей кажутся вечно сердитыми, обиженными и

несчастливыми. Они страдают от низкой самооценки и имеют крайне отрицательное представление о самих себе. Они никак не могут ужиться с другими людьми. Они неспособны к нормальным человеческим взаимоотношениям, а их работа, как правило, не приносит особых успехов. Все, что они делают или говорят для того, чтобы тем или иным образом навредить другим людям, наносит вред им самим.

Золотое правило

Отправным пунктом в вашем решении стать экспертом по взаимоотношениям с людьми будет развитие привычки пользоваться золотым правилом. Его необходимо применять во всем, что вы делаете и в отношении каждого, с кем вы общаетесь. Это правило, ставшее одним из главных принципов многих религий, гласит: "Поступай с другими так, как бы ты хотел, чтобы поступали с тобой".

В буддизме есть похожий принцип: "Не делай другим того, что ты не хочешь, чтобы делали тебе". Он настолько прост и эффективен, что, если бы все люди начали им руководствоваться в своей жизни, мир за один день стал бы неузнаваем.

Немецкий философ Эммануил Кант когда-то предложил то, что он назвал "всеобщей максимой". Он говорил: "Поступай так, чтобы максима твоей воли могла

быть принципом всеобщего законодательства". Другими словами, представляйте, что кто угодно может повторить ваши слова и действия в данный момент.

Когда вы начнете руководствоваться золотым правилом взаимоотношений, ваша жизнь изменится. В одно мгновение вы станете намного лучшим человеком.

ЧЕТЫРЕ ГЛАВНЫХ ВОПРОСА

Существует четыре главных вопроса, на которые вы должны регулярно отвечать. Это необходимо для вашего роста и развития на пути к совершенству.

1. *"Каким был бы этот мир, если бы все люди в нем были такими, как я?"* Отказ задать этот вопрос или невозможность ответа "Этот мир был бы значительно лучше" являются причинами большинства проблем современного мира.

2. *"Какой была бы моя страна, если бы все люди в ней были такими же, как я?"* Идеальный ответ в этом случае таков: "Моя страна стала бы намного лучшим местом для жизни". Если бы все могли ответить так, мы быстро избавились бы от преступности, алкоголизма, наркомании, бедности, коррупции и других проблем. Ведь все они существуют только

до тех пор, пока большинство людей не проявляют к ним никакого интереса.

3. *"Какой была бы моя компания, если бы все люди в ней были такими же, как я?"* Если бы все сотрудники регулярно задавали себе этот вопрос, в их компаниях никогда бы не возникали проблемы. Вы должны каждый день отвечать на этот вопрос о себе и своих трудовых привычках, стремясь к тому, чтобы ответ был положительным. В случае отрицательного ответа думайте: что вы можете немедленно изменить, чтобы воплотить идеальный образ самого себя?

4. *"Какой была бы моя семья, если бы все ее члены были такими же, как я?"* Если каждый член семьи будет относиться к своим родным так, как это делаете вы, станет ли семья более счастливой и здоровой? Будет ли в ней более благоприятная обстановка для жизни и личностного роста? Регулярно задавая себе этот вопрос, вы вскоре сможете значительно улучшить климат в семье. Улучшение же вашей семейной жизни автоматически вызовет улучшение ваших отношений с клиентами и коллегами по работе.

ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ПРИВЫЧЕК ДЛЯ ХОРОШИХ ОТНОШЕНИЙ С ЛЮДЬМИ

Существует пять привычек, которые вы должны развить в себе для построения прекрасных взаимоотношений с людьми, как на работе, так и в семье. Это привычки к признанию, благодарности, восхищению, похвале и вниманию. Прежде всего, вам следует развить в себе привычку к принятию других людей или, как говорят в психологии, к "безусловному положительному расположению".

Потребность в признании

Каждый человек имеет глубоко сидящую подсознательную потребность быть признанным другими людьми – безоговорочно и безусловно. Когда мы были детьми, родители частенько манипулировали нами, то предлагая свою любовь и признание, то лишая нас их. По мере взросления это обусловило нашу повышенную чувствительность к мнению других людей и их отношению к нам. Будучи детьми и подростками, мы могли сделать практически что угодно, чтобы получить, или, по крайней мере, не потерять, признание наших товарищей. В зрелом возрасте признание других людей, даже незнакомых, может стать для нас жизненно необходимым. И чтобы не вызвать их неодобрение, мы готовы на все – в том числе и на потерю своей индивидуальности.

Вы должны научиться принимать других людей такими, какими они есть, не критикуя их и не высказывая предположений о том, что им нужно изменить в себе. Таким образом, вы поднимете их самооценку, высвободив

их врожденный потенциал к счастью и самовыражению. В фильме *Дневник Бриджит Джонс* есть эпизод, в котором друзья главной героини удивлены ее описанием другого человека. Дело в том, что Бриджит говорит: "Я нравлюсь ему такой, какая есть". По-видимому, никто из них никогда не встречал человека, который мог бы так сказать о другом. (Фильм "Дневник Бриджит Джонс" был снят в США в 2001 году режиссером Шероном Магуайром по одноименному роману американской писательницы Хелен Филдинг. В главных ролях Рене Зельвегер, Хью Грант. – *Примеч. ред.*).

В отношениях между людьми часто бывают ситуации, когда один человек принимает другого таким, как он есть, без всяких условий и оговорок. Особенно это касается влюбленных, супругов и родителей с детьми. Помните, что признанию противоположно непризнание. Оно легко может вызвать у человека ряд отрицательных эмоций, страхов, сомнений и даже чувство неполноценности. Поэтому вашей задачей является выработка в себе привычки идти по жизни, выражая другим людям безоговорочное признание. Это откроет перед вами многие двери.

Самый простой способ выразить признание другому человеку – *улыбнуться* ему. Чтобы улыбнуться, нужно напрячь только 13 мускулов, а чтобы нахмуриться – целых 111. Следовательно, улыбаться намного легче (а также намного эффективнее!) Каждый раз, когда вы улыбаетесь другому человеку, его самооценка поднимается. К тому же при этом ваш собственный мозг вырабатывает эндорфины – гормоны, благодаря которым вы также чувствуете себя счастливее. Выработайте в себе привычку безоговорочно и при любых обстоятельствах принимать людей, с которыми вас сводит жизнь, такими, какими они есть. Вы будете удивлены тем, как хорошо люди начнут думать и говорить о вас.

Благодарное отношение

Второй привычкой, которую вам необходимо развить в себе, чтобы стать экспертом по взаимоотношениям с людьми, является привычка к благодарности. Один из самых действенных способов мышления, который вы можете выработать у себя, – это "благодарное отношение". Чем более признательны и благодарны вы будете за все хорошее, что есть в вашей жизни, тем быстрее это хорошее будет расти и увеличиваться.

Начинайте каждый день с благодарности судьбе за то, что вы живете на этом свете, у вас есть семья и друзья, вы здоровы и благополучны. Благодарите ее за то, что у вас есть работа, перспективы на будущее, чудесный дом или квартира. Не жалуйтесь и не критикуйте всех и вся, как делают многие неудачники. Вместо этого сосредоточьтесь на тех вещах, ко-

торые приносят вам счастье, и выражайте свою признательность за них при первом же удобном случае.

Слово, которое наилучшим образом выражает признательность и благодарность человека, – это "спасибо". Развивайте в себе привычку говорить это слово каждому человеку за каждый поступок, который дает вам основание для благодарности. Благодарите людей и приветливо машите им рукой за то, что они позволили вашему автомобилю влиться в поток движения. Говорите "спасибо" своему супругу или супруге за приготовленный завтрак, а детям – за выполненные уроки. Выражайте благодарность своему начальнику всякий раз, когда он говорит или делает что-нибудь приятное или полезное для вас. Всегда благодарите своих подчиненных или коллег за хорошо выполненную работу или помощь в ее выполнении. Говорите "спасибо" сотрудникам ресторанов и различных служб. Будьте вежливыми, заказывая что-либо по телефону. Выработайте привычку генерировать силовое поле благодарной энергии, которое будет идти впереди вас, куда бы вы ни направлялись.

Каждый раз, когда вы благодарите людей за их слова, поступки или какие-то качества, продемонстрированные вам, их самооценка растет. А каждый раз, когда вы поднимаете самооценку других людей, ваша самооценка также повышается во столько же раз.

Все любят комплименты

Третья привычка, которую вы должны в себе развить, – это привычка к восхищению. Как писал Авраам Линкольн: "Все любят комплименты". Выработайте в себе привычку восхищаться чертами характера людей, их душевными качествами или приобретениями. Делайте им комплимент, когда они пунктуальны. Восхищайтесь теми или иными их достижениями. Хвалите их машины, одежду или аксессуары. Приходя в чей-то дом, выражайте его хозяину восхищение жилищем вообще и каждой комнатой, мебелью и убранством в отдельности.

Восхищайтесь различными достижениями людей, например, их ученой степенью или дипломом. Восхищайтесь их детьми и их второй половиной. Восхищайтесь их офисом и деловой хваткой. Не забывайте говорить комплимент официанту, который или которая обслужили вас очень быстро: "Сегодня вы были необычайно быстры!"

Когда вы говорите человеку комплименты, особенно по поводу его внешности или предмета одежды, его самооценка возрастает. Он начинает чувствовать себя более уважаемым и достойным. При этом срабатывает "эффект бумеранга", когда вы сами становитесь счастливее и жизнерадостнее. Это отражается на вашей самооценке, которая повышается в той же мере, что и у человека, которому вы сделали комплимент.

Повышение самооценки у других людей

Четвертый способ наладить прекрасные взаимоотношения с людьми заключается в развитии привычки к похвале и одобрению при каждом удобном случае. Эта привычка удовлетворяет еще одну тайную потребность человека — потребность чувствовать себя ценным и уважаемым другими.

Когда вы хвалите других людей, их самооценка повышается. Более того, у них возникает мотивация повторить то действие, которое вызвало вашу похвалу. Недаром, согласно одному из определений, самооценкой называют "степень, до которой человек чувствует себя достойным похвалы".

В мотивационной психологии считается, что регулярная похвала человека за хорошее поведение развивает в нем привычку повторять это поведение. Такое "положительное подкрепление" является очень мощным способом руководить людьми или побуждать их к тем или иным действиям. За годы, прошедшие со времени его открытия, этот способ успел неоднократно доказать свою эффективность. Похвалой и одобрением вы можете добиться гораздо большего, чем любыми другими средствами.

Выработайте у себя привычку всегда хвалить других людей, сделавших что-то приятное или полезное для вас, повторения чего вы бы хотели. Хвалите ваших детей за уборку своей комнаты, сделанные уроки и хорошие оценки в школе. Хвалите вашу вторую половину за то, что он или она сделали что-то по дому.

Мой друг Кен Блашар, автор нескольких книг по менеджменту, рекомендует руководителям ежедневно проходить по офису, раздавая "минутные похвалы". Я же предлагаю еще более эффективный метод заставить человека почувствовать себя важным и ценным. Он заключается в том, чтобы хвалить людей перед другими членами коллектива. Чем больше вы похвалите человека за его достижения в присутствии других, тем сильнее это повлияет на его самооценку. Очень часто люди помнят публичную похвалу годами.

Правила похвалы

Существуют правила похвалы, благодаря которым она становится более эффективной. Во-первых, хвалите *незамедлительно*, сразу же после того, как человек сделает что-то, достойное похвалы. Чем быстрее следует похвала или положительная реакция, тем лучше человек себя чувствует и тем сильнее влияние на его дальнейшее поведение.

Во-вторых, хвалите *предметно*, обязательно объясняя, какие именно слова или действия вызвали вашу похвалу. Чем предметнее будет похвала, тем больше она будет влиять на самооценку человека и его последующее поведение в этой сфере.

В-третьих, хвалите *неоднократно*, каждый раз, когда человек делает то, что вам по душе. Это очень важно, поскольку помогает человеку развить в себе ту или иную привычку.

Например, если у вас есть сотрудник, который часто опаздывает, хвалите его, когда он приходит вовремя. Каждый раз, когда этот сотрудник будет точен или придет раньше условленного времени, не скупитесь на похвалу и благодарите его за пунктуальность. При этом полностью игнорируйте его опоздания. Таким образом, вы создадите динамику, которая, в конце концов, сделает этого человека образцом пунктуальности.

Когда в результате регулярной похвалы человек выработает в себе ту или иную привычку, вы сможете перейти к "периодическому подкреплению". Это означает, что вам нужно будет лишь время от времени хвалить этого человека, чтобы сохранить новую модель поведения. Таким образом, многократная похвала нужна человеку, чтобы помочь ему выработать в себе новую, положительную привычку. Для того же, чтобы поддерживать в нем эту модель поведения, достаточно периодической похвалы.

Магия внимания

Пятой привычкой, необходимой для построения хороших взаимоотношений с людьми, является привычка внимательно их слушать. Вы просто обязаны стать великолепным слушателем.

Многие люди не умеют слушать других. Во время разговора они, как правило, думают о нескольких вещах сразу и уделяют внимание разным посторонним предметам. В результате они не особенно отчетливо слышат собеседника и часто не понимают или плохо запоминают тему разговора. Все это приводит к путанице, спорам, взаимным обвинениям, неэффективной работе и проблемам в общении.

Внимание при разговоре – это та дисциплина, которую вполне можно освоить при помощи практики. Несколько шагов, приведенных далее, помогут вам стать превосходным слушателем.

Во-первых, примите решение выработать в себе эту привычку. Во-вторых, незамедлительно приступайте к тренировкам напряженного внимания во время разговора. В-третьих, продолжайте тренироваться, пока люди не начнут говорить комплименты вашему умению слушать.

Четыре правила эффективного слушания

Вот именно, их всего четыре. Конечно, вы можете подробнее узнать об искусстве слушать из множества книг, статей, на разных курсах и тренингах. В то же время, содержание всех их будет сводиться к четырем правилам поведения превосходного слушателя. Это – внимание при разговоре, выдержка паузы перед ответом, уточнение и перефразирование.

Будьте внимательны при разговоре. Слегка подайтесь вперед. Не перебивайте вашего собеседника. Сфокусируйтесь на его глазах и губах.

Представьте, что ваши глаза – это кварцевые лампы и вы хотите, чтобы лицо вашего собеседника загорело под их воздействием.

Многие люди расценивают такое внимание к их словам как наивысшую форму расположения. Всякий раз, когда вы внимательно слушаете людей, их самооценка растет. Они начинают чувствовать себя более важными и ценными. Благодаря этому в глубине души они чувствуют себя необыкновенно счастливыми. В результате, они испытывают добрые чувства по отношению к человеку, который своим вниманием заставил их это почувствовать.

При важном разговоре очень полезно отказаться от всего, что может отвлечь ваше внимание. Если дело происходит на работе, откладывайте бумаги и просите секретаря ни с кем вас не соединять. При возможности, выходите из-за стола и садитесь поближе к собеседнику, чтобы лучше видеть его лицо.

Подобное же правило справедливо и для серьезной беседы с членами семьи в домашней обстановке. Выключайте телевизор, откладывайте в сторону газету и все, что только может вас отвлечь. Садитесь напротив своего собеседника и смотрите ему прямо в глаза. Слегка наклоняйтесь вперед. Представляйте себе, что внимательно выслушать этого человека – это самое важное, что вы можете сделать в течение дня. Рано или поздно, это войдет у вас в привычку.

Выдерживайте паузу перед ответом. Второе правило эффективного слушания состоит в развитии привычки выдерживать паузу перед ответом. Вместо того, чтобы сразу же высказывать свои комментарии, пока ваш собеседник переводит дыхание, выждите 3-5 секунд или даже дольше. Пусть в разговоре на некоторое время воцарится тишина. Привычка делать паузу перед ответом имеет три преимущества.

Первое – вы не прервете нечаянно собеседника, когда он остановится, чтобы собраться с мыслями перед продолжением разговора.

Второе – выдержка паузы ясно демонстрирует вашему собеседнику, что его слова важны для вас и вы тщательно продумываете свой ответ. Когда же человек сразу начинает излагать свои замечания, он показывает, что ему не интересно чужое мнение. Сам же разговор он рассматривает просто как возможность поговорить.

Наконец, третье и самое важное. Когда вы выдерживаете паузу после того, как замолчит ваш собеседник, вы осмысливаете его слова на более глубоком уровне сознания. Эти слова, подобно воде, просачивающейся в землю, проникают глубоко в ваш разум. При этом вы начинаете особенно четко понимать, что на самом деле имел в виду человек, с которым вы говорите.

Уточняйте то, что вы плохо поняли. Третье правило хорошего слушателя заключается в развитии привычки уточнять непонятные моменты. Никогда не притворяйтесь, что до конца поняли мысль другого человека, если существует возможность ее неправильного истолкования. Вместо этого сделайте паузу, а затем спросите: "Что вы имели в виду?"

Это мой любимый вопрос, позволяющий убедиться, что я правильно понял слова моего собеседника и послание, которое он хотел до меня донести.

Здесь срабатывает важный принцип, который гласит: "Человек, задающий вопросы, контролирует ситуацию". Когда вы задаете вопросы, вы лучше следите за ходом разговора. При этом вы также контролируете человека, который отвечает на ваши вопросы.

Спрашивая: "Что вы имели в виду?" или "Что именно вы имели в виду?", вы получаете возможность выслушать собеседника еще раз, уточнив отдельные моменты. Благодаря этому, вы еще лучше понимаете его мысль. Таким ненавязчивым и профессиональным образом вы держите разговор под контролем.

Основной принцип общения таков: "Внимание создает доверие". Чем больше вы задаете хороших вопросов и чем внимательнее слушаете собеседника, тем больше он доверяет вам. Соответственно, тем больше он открывается для вашего влияния.

Итак, идеальный способ наладить взаимоотношения с людьми – это задавать им хорошие вопросы, а затем внимательно выслушивать ответы. Перед ответом необходимо выдерживать паузу, задавая вопросы для уточнения. Перед тем как отвечать, нужно попытаться до конца понять своего собеседника, выяснив, как он или она думает и чувствует.

Повторяйте сказанное собеседником своими словами. Четвертое правило эффективного слушания заключается в том, чтобы перефразировать слова собеседника. Повторяйте его идеи своими словами. Например, ваши комментарии могут начинаться так: "Если я правильно понял, вы сказали, что...".

Существуют два типа слушания, которые помогают наладить теплые отношения с другими людьми. Первый тип называется "помогающее слушание". Он предполагает, что вы играете роль всего лишь звукоотражателя. Вам вовсе не надо пытаться комментировать слова собеседника или давать ему советы. Вы побуждаете человека к разговору и задаете ему вопросы, которые помогают ему подробно изложить свои мысли. Например, они могут быть такими: "Почему вы так думаете? Что вы по этому поводу чувствуете? Что вы имеете в виду?" и так далее.

Иногда людям нужно просто поговорить о своих проблемах с другим человеком, который будет кивать головой, слушать и выражать сочув-

ствие. При этом они не хотят слышать никаких комментариев или советов. Многие психотерапевты построили свою карьеру только на том, что тихо сидели и слушали, пока их пациент без умолку говорил в течение 50-ти минут. Затем они благополучно забирали свой гонорар и назначали время следующей встречи.

Второй тип называется "рефлексивным слушанием". Он предполагает, что вы постоянно перефразируете мысли человека и реагируете на них, освещая проблему с новой стороны. Например, ваш собеседник может пожаловаться на неприятный разговор со своим начальником. Вы должны отразить его мысли, сказав: "Мне кажется, что когда твой начальник кричит на тебя, это очень плохо влияет на твою самооценку".

Правильно используя привычки к вниманию, вы рано или поздно добьетесь того, что окружающие будут вас больше любить и уважать. Как результат, у них будет больше доверия к вашим словам, советам и влиянию. Люди, которые умеют слушать, всегда и везде в цене.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, ЧТО ДЛЯ ВАС ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖНО

Один из вопросов, которые я почти всегда задаю на своих семинарах, звучит таким образом: "Что бы вы делали и как бы провели время, узнав сегодня, что вам осталось жить шесть месяцев?"

Практически все слушатели наших курсов на протяжении многих лет без проблем отвечали на этот вопрос. Они говорили, что провели бы каждую оставшуюся минуту с самыми главными в их жизни людьми. Когда исчезают все финансовые и материальные соображения, ценность имеют только теплые отношения с родными и близкими.

На самом деле, взаимоотношения с дорогими для нас людьми могут заменить нам все на свете. Именно они играют основную роль в становлении нашей личности. Трудно переоценить их влияние на все, что мы делаем, кем мы есть и кем можем стать. Большинство из нас определяет свое место в жизни именно в зависимости от отношений с людьми, которые нас окружают.

Выработайте в себе привычку всегда и во всем ставить своих родных на первое место. В нашем деловом и суетном мире коммерции слишком легко потерять опору. Слишком часто можно видеть, как люди начинают уделять все больше времени работе и все меньше – своей семье и другим важным для них людям.

РАВНОВЕСИЕ МЕЖДУ РАБОТОЙ И СЕМЬЕЙ

Чтобы быть по-настоящему счастливым человеком, вы должны выработать в себе привычку к сохранению равновесия между работой и личной жизнью. Первым шагом к достижению этой цели должно стать решение

"работать все рабочее время". Причина, по которой большинство людей чувствует постоянное давление работы, заключается в том, что они тратят большую часть времени впустую. К сожалению, если работу не делать, она не выполняется сама по себе. Рано или поздно ее все равно придется сделать. Поэтому-то людям часто приходится брать ее на дом и выполнять по вечерам или в выходные.

Расскажу вам историю о маленькой девочке, которая однажды пришла к своей маме и спросила: "Мамочка, а почему наш папочка каждый вечер приносит домой полный портфель бумаг и никогда не проводит время с нами?"

Мама попыталась объяснить: "Дорогая, ты должна понять. Папочка не может все сделать на службе, поэтому он вынужден приносить работу домой".

Маленькая девочка посмотрела на маму и спросила: "Если он не может все сделать на работе, то почему его не переведут в группу для отстающих?"

Правильные приоритеты

Посвящайте своей работе все время, которое на нее отведено. Приступайте к ней сразу же, как приходите в офис, и усердно работайте на протяжении всего рабочего дня. Более 10% времени, проведенного в общении с коллегами, – это уже слишком много. Неустанно повторяйте самому себе: "Возвращайся к работе! Возвращайся к работе! Возвращайся к работе!"

Уходя домой, давайте себе установку провести с семьей 100% свободного времени. Самая важная часть ваших взаимоотношений с родными – это непосредственный контакт и общение. Ничто на свете не может этого заменить. Вашей целью должно стать ежедневное увеличение времени, посвященного личному общению с вашей второй половиной и детьми. Это поможет отлично укрепить вашу семью, но не будет стоить вам почти ничего.

Приходя вечером домой, не поддавайтесь искушению сразу же включить телевизор и схватить пульт дистанционного управления. *Не включайте ничего.* Не включайте телевизор. Не включайте радио. Не включайте компьютер. Отключите мобильный телефон и пейджер. Уделите как можно больше времени членам вашей семьи. Проведите первый домашний час, наводя коммуникационные мосты между вами и людьми, имеющими для вас наибольшее значение.

Общение с семьей

Супруги должны проводить вместе, по меньшей мере, один час, беседуя о предметах, не имеющих ничего общего с их работой или бизнесом.

Если не соблюдать это правило, у вас скоро появится привычка даже дома постоянно говорить о работе. Стоит вам начать – и вы словно запускаете двигатель, обсуждая рабочие моменты весь вечер напролет. Как результат, у вас просто не останется времени на разговоры о семейных или любых других делах.

Детям просто необходимо, по крайней мере, 10 минут ежедневного личного общения со своими родителями. Найдите время сесть рядом с ними и поговорить по душам. Задавайте им вопросы и внимательно выслушивайте их ответы. Помните, что у детей есть глубокая потребность общаться с родителями. Однако делать это они будут только в том случае, если почувствуют, что родители открыты для них и действительно интересуются их делами. Это должно стать одной из основных ваших привычек, которые вам необходимо в себе развить.

Возьмите себе за правило каждый день некоторое время проводить с людьми, которые занимают важное место в вашей жизни. По возможности общайтесь с ними наедине, а если это невозможно, то по телефону. В конце своей жизни люди обычно больше всего жалеют о том, что в прежние годы работа мешала им проводить больше времени с детьми или супругами. Не позволяйте этому произойти с вами.

Периоды полноценного общения

Выработайте в себе привычку специально планировать время для общения с членами семьи. Эффективность общения с людьми, как правило, определяется количеством времени, которое вы ему посвящаете. Построение и сохранение хороших родственных отношений потребует от вас регулярного и непрерывного общения длительностью 30, 60, а то и свыше 90 минут.

Подойдите к делу творчески. Например, мы с женой, по меньшей мере, один раз в неделю вместе обедаем в городе. Почти всегда мы отправляемся в ресторан, находящийся в 30-ти минутах езды от нашего дома. В течение этого времени мы очень много разговариваем друг с другом. Когда мы вместе едем в машине, то никогда не включаем радио или CD-плеер.

Когда я женился, то твердо решил, что во время семейных поездок в моей машине никогда не будет музыки, радио или иного шума. Как оказалось, это было одно из лучших решений в моей жизни. Всякий раз, когда я еду куда-нибудь с женой или детьми, мы все выключаем. Когда вы создаете внутри машины звуковой вакуум, он очень быстро начинает заполняться беседой. Когда ничто не отвлекает внимания, люди почти сразу же начинают рассказывать о себе, о своей жизни, проблемах, заботах и тревогах. Но стоит вам включить в салоне автомобиля музыку, как все разговоры прекращаются.

Три или четыре раза в год мы с женой уезжаем куда-нибудь на выходные. Мы выбираем какой-нибудь пункт назначения, находящийся в двух или трех часах езды от дома. Во время поездки мы просто беседуем и обмениваемся мыслями и идеями. Эти поездки являются одними из самых лучших переживаний нашей жизни. Попробуйте, и вы это сами почувствуете.

Однажды мой друг должен был отвезти свою 16-летнюю дочку на горнолыжный курорт к ее друзьям, так как она опоздала на автобус. Дорога заняла четыре часа, а в том горном районе не было радиоприема. Поэтому они просто разговаривали в течение всего пути. После этого он рассказал мне, что за эту четырехчасовую поездку узнал о жизни своего ребенка больше, чем за последние десять лет. Он был поражен качеством разговора, который льется в машине сам по себе, без музыки или радио. Этот опыт полностью изменил их взаимоотношения, причем самым положительным образом.

Регулярный отпуск

Очень важно, чтобы вы развили в себе привычку проводить выходные со своим мужем или женой, а отпуск— со всей семьей. Очень важно при этом заблаговременно заказать билеты и оплатить их, лишив себя путей к отступлению. Многие люди тянут практически до самого отпуска, прежде чем начинают думать о билетах. За это время поездка очень легко может отложиться или вообще сорваться из-за тех или иных проблем. Например, вам может быть трудно отложить накопившиеся дела, настроиться на поездку или найти подходящее место для отдыха. Самым легким в этом случае вам может показаться решение просто никуда не поехать.

Однако, если вы заранее оплатили свой отпуск, включая билеты на самолет, гостиницу, аренду машины и прочее, вы почти наверняка отправитесь отдыхать.

Наша семья уже на протяжении 18-ти лет каждую зиму отправляется на Гавайские острова. Мы еще ни разу не пропустили ни одного отпуска. Одна из причин заключается в том, что курорты на Гавайях являются очень популярным местом отдыха. Поэтому для того, чтобы уехать в декабре, необходимо все оплатить еще в апреле. Эти услуги по предварительной оплате очень дисциплинируют и гарантируют, что мы обязательно проведем отпуск всей семьей. Такие отпуска являются самым ценным и полезным временем нашей жизни.

Благожелательность на работе и дома

Во всех отношениях с родными и близкими выработайте в себе привычку к вежливости и доброжелательности. Ничто так не выделяет хоро-

шего во всех отношениях человека, как привычка быть любезным в любой ситуации.

Не забывайте, что представление о вас зависит в том числе и от того, как вы ведете себя со своими родными и близкими. Возьмите себе за правило всегда говорить своим родственникам "пожалуйста" и "спасибо". Будьте терпеливы и ждите своей очереди, чтобы вступить в разговор. Открывайте для них дверь, когда это уместно. Никогда не жалуйтесь, не критикуйте и не осуждайте своих близких. Старайтесь быть любезными с людьми не только на работе, но и после нее, приходя домой. Самые лучшие и уважаемые люди нашего общества – это мужчины и женщины, которые привыкли демонстрировать хорошие манеры во всем, что бы они ни делали. При этом никто из них не относится к своим родным и близким хуже, чем к своим клиентам по работе. Вы вполне можете стать таким же как они, регулярно практикуя те качества, которые вас в них восхищают.

ПОЛЬЗА ПРОЩЕНИЯ

Едва ли не самая важная привычка, которая нужна вам для того, чтобы прожить долгую и счастливую жизнь, – это привычка прощать.

Во многих религиях и культурах прощение является основным принципом духовного развития. Под словом "прощение" я имею в виду способность искренне простить других людей за все плохое, что они когда-либо вам сделали или сказали. Привычка к прощению дает вам ключ от двери в царство духовности. Она освобождает от прошлого и делает вас абсолютно другим человеком. В то же время, неспособность прощать других за то, что они сделали или сказали вам в прошлом, вызывает большинство отрицательных эмоций в мире. Она является причиной гнева, разочарования, вины, обиды, зависти, ревности и упреков.

Поврежденная машина

Несколько лет назад я купил новый "Мерседес". Радоваться ему мне, увы, пришлось недолго. Буквально через несколько дней мне пришлось отправиться в деловую командировку и я оставил его жене. Когда же на следующий день я позвонил домой, жена спросила меня: Ты сидишь? Мне надо тебе кое-что сказать". (Это, конечно же, не те слова, которые, будучи в отъезде, вы хотите услышать на том конце телефонного провода.)

Я сказал: "Да, я сижу, говори".

И она рассказала мне следующее: "Этим утром я отвозила детей в школу, и когда один из них садился на заднее сиденье, то оставил дверь открытой. А потом я дала задний ход, дверь ударилась о стену и сильно погнулась".

Первым делом я спросил: "Ты в порядке? А дети в порядке?"

Она ответила: "Да, у нас все хорошо. Машина двигалась не очень быстро. Однако ремонт дверцы обойдется почти в две тысячи долларов".

Я промолвил: "Ну, это, конечно, плохо, но ведь жизнь продолжается".

Она удивилась: "Ты не сошел с ума от этой новости?" Я спросил: "А что, ты это сделала нарочно?" Она ответила: "Конечно же, нет".

"Ну, тогда, - сказал я, - с какой же стати мне сходить с ума? Жена ведь важнее машины или какой-то дверцы".

И больше я никогда не вспоминал об этом неприятном эпизоде, не критиковал и не жаловался. Каждый раз, когда я вспоминал это событие, я думал о нем, как о свершившемся факте. Это было частью прошлого, которое нельзя было изменить. Поэтому оно не стоило ни единой минуты моих отрицательных эмоций или огорчений.

Мораль этой истории такова: события, случившиеся в прошлом, являются фактами, которые нельзя изменить. Желание изменить что-либо в прошлом является главной причиной отрицательных эмоций, гнева, обиды и упреков. И лекарство может быть только одно - развить в себе привычку прощать и выкидывать из головы все плохое, случившееся с вами в прошлом.

Многие люди на протяжении всей своей жизни таят злость и обиду на своих родителей за какую-то ошибку, которую те допустили давным-давно. Эти люди по-прежнему сердиты, потому что чувствуют, что их отец или мать были несправедливы к ним, консервативны и чрезмерно критичны. Они считают, что родители, тем или иным образом, нанесли им огромную обиду. Это в корне неверная позиция для тех, кто хочет добиться успеха в жизни.

Время идти дальше

Иногда я спрашиваю свою многотысячную аудиторию: "Есть ли среди вас человек, у которого было трудное детство, а сейчас не складываются отношения с людьми и плохой начальник? Есть ли здесь человек, которого предал друг или коллега по работе; или человек, с которым каким-то иным образом плохо поступили в жизни?"

При этих словах почти все начинают жаловаться и поднимают руки. И тогда я говорю: "Перешагните через это!"

Возможно, это звучит несерьезно или жестоко, но это является одной из важнейших вещей, которую я понял в жизни, работая с более чем двумя миллионами людей. Большинство наших несчастий происходит оттого, что мы не можем выкинуть из головы отрицательные переживания прошлого. В результате, мы поддерживаем в них жизнь, подобно тому, как

дрова поддерживают огонь. Мало того, что мы платим своей болью и обидой за то или иное неприятное событие, когда оно происходит. В дальнейшем мы снова и снова оплачиваем этот счет, позволяя плохим воспоминаниям жить в нашей памяти.

Две категории жизненных ситуаций

Вы должны разделить жизненные ситуации на две категории: факты и проблемы. Это очень важно, особенно при взаимоотношениях с другими людьми. Какая же разница между фактом и проблемой? Факт – это нечто непреложное и неизменное. Погода – это факт. Ваш рост – это факт. Ваш возраст – это факт. Факт представляет собой категорию, которую практически нельзя изменить и которая никуда не может исчезнуть.

А проблема – это категория, с которой вы можете что-нибудь сделать. Она поддается решению и изменению.

Одно из самых главных правил жизненного успеха состоит в том, чтобы не огорчаться из-за фактов вовсе или, по крайней мере, не печалиться долго. В жизни существуют только два временных периода: прошлое и будущее. Настоящее – это короткий миг между ними. Событие, произошедшее в прошлом, не является проблемой: это факт. Он неизменен. Одно из правил счастливой жизни состоит в том, чтобы не беспокоиться из-за вещей, случившихся в прошлом, которые вы никак не можете изменить. Если вы не властны над ними, то вам просто нет смысла их критиковать или позволять им портить ваше настроение. Обязательно научитесь различать две описанные категории.

Четыре группы людей, которых необходимо простить

Для того чтобы освободиться из-под гнета прошлых обид и продолжать жизнь без отрицательных эмоций, вам необходимо простить четыре группы людей. К ним относятся: ваши родители; люди, с которыми вы были близки раньше; все остальные люди, о которых вы думали; и, в конце концов, вы сами.

Простите родителей

Во-первых, простите ваших родителей за каждую ошибку, которую они совершили при вашем воспитании. Все родители допускают ошибки по отношению к своим детям. Они хотят вам добра, делают для этого все, что могут, опираются на собственный опыт, но все равно допускают ошибки. Это факт.

Если ваши родители допустили в вашем воспитании какую-то ошибку, просто скажите самому себе: "Я полностью прощаю их за все". И выкиньте плохие воспоминания из головы. Если родители живы, поедьте к ним в гости, сядьте вместе и обсудите события и переживания, которые по-прежнему вызывают у вас злость или обиду. Скажите им: "Долгое вре-

мя я был зол и обижен, но я решил безоговорочно простить вас и выкинуть все это из головы". А затем никогда больше не возвращайтесь к этой теме.

Только когда вы по доброй воле простите своих родителей и освободитесь от давних обид, вы действительно станете взрослым человеком. Не простив родителей, вы остаетесь ребенком, который видит себя исключительно в роли жертвы. Без этого прощения вы можете навсегда остаться в ловушке прошлого. И наоборот, прощение позволит вам продолжать жить свободно и спокойно.

Откройте двери темницы

Вторая группа, которую нужно простить, – это люди, которые были вам когда-то дороги и по отношению к которым вы все еще испытываете злость. Например, к ним может относиться ваша бывшая пассия, супруг или супруга.

Для начала признайте, что, как минимум половина ответственности за все, что произошло, лежит на вас. Когда-то вы попали в неприятную ситуацию и сами держите себя в ней, хотя с тех пор прошло уже много времени. Решитесь простить этого человека, независимо от того, что он сделал или сказал вам, и освободите себя от этих неприятных воспоминаний. Подумайте о том, кто вы, чего хотите достичь и кем вы себя видите в будущем. После этого позвольте прошлому уйти. Как говорят на Востоке: "Когда вы поворачиваетесь и становитесь лицом к солнцу, тень падает позади вас".

Для того чтобы держать человека в темнице, необходимы двое – узник и тюремщик. Когда вы освободите "узника" из мысленной тюрьмы, в которой продержали его столько времени, то также почувствуете себя свободным. Как сказал однажды известный комедийный актер Бадди Хэкетт: "Я никогда не держу злости; пока вы держите в себе злость, она мешает вам жить!"

Объявите полную амнистию

Третья группа, которую вы должны простить, – это люди, которые когда-то тем или иным образом причинили вам боль. Простите ваших братьев и сестер, людей, которых знали в детстве. Простите ваших учителей и давних знакомых, плохих начальников и нечестных деловых партнеров. Мысленно соберите их всех вместе и объявите им "полную амнистию". Простите всех людей, которые в прошлом встали на пути вашего успеха. Разрешите им навсегда уйти из вашей памяти. Позвольте всем плохим переживаниям исчезнуть, как исчезает камень, падающий в бездонную пропасть из разжатого кулака. Не говорите, не думайте о них и не прокручивайте в голове отрицательные воспоминания. Постоянное беспокойство – это верный путь к краху.

Освободите себя

Четвертый человек, которого вам необходимо простить, – это вы сами. Поразительно, как много людей думают о себе плохо из-за слабости, бесчувственности, глупости или бессердечия, проявленных в прошлом.

Фактом является только то, что ваша жизнь – это непрерывный процесс роста и развития. И если вы когда-то совершили поступок, который сейчас осуждаете, то в тот момент вы были другим человеком. Вы не были таким, каким стали сегодня. Сейчас вы новый человек, более мудрый и опытный, которому не следует думать о проступках, совершенных по молодости лет. Позвольте себе слезть с крюка, на который вы сами себя подвесили. Простите себя и выкиньте из головы все плохое. Нет ничего страшного в том, что когда-то, во времена роста и возмужания, вы сделали ошибку или даже сотни ошибок. Это неизбежно практически для любого человека. Нелепо винить себя за эти ошибки и продолжать жить с ними.

Свобода для всех

Самое замечательное в привычке к прощению заключается в том, что она позволяет вам стать свободным человеком. Она также делает свободными всех тех, кого вы простили. Прощение является одной из самых вдохновляющих и избавляющих привычек человеческих отношений, которую вы только можете в себе развить.

Вашей целью должно стать состояние души, при котором вы не будете чувствовать злости или обиды по отношению к людям или событиям. Всякий раз, подумав о человеке, который, возможно, причинил вам боль, вы сразу же должны выкинуть эту мысль из головы, говоря себе: "Благослови его/ее Господь; я за все простил его/ее". Затем займите ум своими желаниями и начните думать над теми действиями, которые необходимо предпринять для их достижения. Начните усиленно работать над вещами, важными для вас в данный момент, и у вас не будет времени тревожиться о делах прошлого. Вам просто некогда будет думать о событиях, которые вы не можете изменить в любом случае.

ЛЮДИ ПРЕЖДЕ ВСЕГО

Решите с сегодняшнего дня развивать в себе привычки многих мужчин и женщин, которые всю свою жизнь поддерживают прекрасные отношения с другими людьми. Выкиньте из головы все, что причинило вам боль в прошлом, и сконцентрируйтесь на том, чтобы позволять людям чувствовать свою важность.

Усвойте привычку делать и говорить то, что может заставить других людей почувствовать к себе уважение и повысить их самооценку. Все добрые, благородные, великодушные слова и поступки вернутся к вам подоб-

но бумерангу, сделав вас более счастливым, здоровым и успешным. И в этом правиле нет исключений.

Практические упражнения

- Составьте список людей, занимающих важное место в вашей личной и деловой жизни. Подумайте о том, что вы конкретно можете сделать для улучшения взаимоотношений с ними.
- Решите с сегодняшнего дня при первой же возможности делать то, что помогает людям чувствовать свою важность, начав со своих родных и близких.
- Выработайте в себе привычку к более эффективному слушанию ваших собеседников. Будьте внимательнее, делайте паузу перед ответом, задавайте вопросы для уточнения и перефразируйте их слова.
- Научитесь благодарить судьбу за все благоприятные для вас события и всех хороших людей, которых вы встречаете в жизни. Говорите "спасибо" различным людям и при каждом удобном случае.
- Раздавайте "минутные похвалы" членам вашей семьи, друзьям, коллегам по работе и другим людям, с которыми встречаетесь в течение дня.
- Сохраняйте здоровое равновесие между работой и семьей; планируйте проводить как можно больше времени с дорогими для вас людьми.
- Научитесь прощать всех, кто тем или иным образом причинил вам боль. Выкиньте из головы все обиды и начните усиленно работать над целями, важными для вас сейчас, чтобы у вас не было времени думать о прошлом.

Самое большое сокровище, которое вы можете получить, – это любовь. Она будет жить еще очень долго после того, как исчезнут золото и здоровье

Ог Мандино

Глава 11. Привычки для здоровья и благополучия

Всегда идите вперед. Не мешкайте. Идти вперед – это приближаться к совершенству. Продолжайте идти вперед, и не бойтесь шипов или острых камней на жизненном пути

Калил Гибран

В истории никогда еще не было такого времени, когда бы люди могли жить дольше и лучше, чем сегодня. Невероятный прогресс в медицине, фармацевтике и здравоохранении позволяет людям сохранять хорошее самочувствие и в 70, и в 80 лет. Сегодня в США как никогда быстро увеличивается демографическая группа людей, которым 90-100 и даже больше лет. Ваша цель – присоединиться к этой группе, и как можно дольше прожить в добром здравии.

На протяжении едва ли не всей истории человечества продолжительность жизни была делом случая или обстоятельств. Сегодня она целиком зависит от намерений человека и его сознательного выбора. Главное – принять для себя решение жить здоровой жизнью и выработать для этого определенные привычки. Таким образом, вы сможете жить лучше и дольше, чем это было возможно для всех прошлых поколений.

Большинство главных факторов, вызывающих преждевременную смерть человека, можно до той или иной степени нейтрализовать. Я имею в виду болезни сердца, онкологические заболевания, инсульт и рак легких, вызываемый курением. К ним также относятся диабет и другие болезни, причиной которых часто становятся ожирение и плохие привычки питания. В каждом из этих случаев вы, в большей или меньшей мере, можете контролировать свое здоровье.

Из этой главы вы узнаете о привычках мужчин и женщин, которые очень редко болеют, сохраняя жизненные силы и энергию даже в преклонном возрасте. Вы узнаете, как развить в себе привычки, позволяющие жить дольше и счастливее окружающих вас людей.

ВЫБОР ЗДОРОВЬЯ И ДОЛГОЛЕТИЯ

Первая привычка, которую вам необходимо развить, это привычка к достижению и сохранению нормального веса. На сегодняшний день более 50-ти миллионов американцев официально признаны "тучными". Это значит, что их вес примерно на 20% превышает нормальный. Более того, в наше время миллионы людей официально признаны "страдающими ожирением", поскольку их вес превышает норму на 40-50%. По причине избыточной массы тела многие из них находятся под угрозой смерти.

Один не в меру полный человек пожаловался своему врачу: "Причиной моего лишнего веса являются железы". На что доктор ответил: "Да, вы правы. Все дело в ваших ротовых железах, которые функционируют пять раз в день".

Все, что вы имеете сейчас и будете иметь в будущем, является исключительно результатом вашего выбора и добровольных решений. Если вы хотите изменить вашу жизнь, то должны сделать новый выбор и принять новые решения, а затем приучить себя неуклонно им следовать.

Как правило, избыточная масса тела также является делом вашего выбора. Ведь едите-то вы, а не другой человек. Никто вам насильно еду в рот не кладет. Вы едите ту или иную пищу только в результате сознательного решения и собственных действий. Полные люди сами довели себя до такого состояния, потому что на протяжении долгого времени не смогли ограничивать себя в еде.

Секрет хорошего здоровья

Сегодня существуют тысячи книг и разработок, посвященных всевозможным диетам. Несмотря на многообразие, все они сводятся к одному простому правилу: "Меньше еды – больше физических упражнений". В этих пяти словах заключен рецепт нормального веса, превосходного здоровья и долголетия.

Единственный способ достичь нормального веса предполагает развитие привычки меньше есть и регулярно делать зарядку. Однако не забывайте, что лишние килограммы накапливались месяцами и годами, поэтому у вас уйдет много времени на то, чтобы их сбросить.

Я хочу обратиться к читателям, которые имеют проблемы с избытком веса. Худеть вовсе не так легко, как вам может показаться. Это происходит из-за того, что на протяжении многих лет вы привыкли много есть. Со временем эта привычка прочно закрепилась в вашей жизни и дошла до автоматизма. Вы привыкли придерживаться определенного режима питания утром, днем и вечером. Вы привыкли перекусывать между завтраком и обедом, обедом и ужином и наедаться по вечерам. Отказаться от этой привычки сложно, но вполне возможно. Этот отказ и должен стать одной из главных ваших целей.

Отличное здоровье как цель

Для достижения идеального веса вам, прежде всего, необходимо установить, сколько килограммов вы хотите весить к определенной дате. Запишите эту цифру на бумаге. Составьте подробный план действий, которые, по вашему мнению, помогут вам достичь поставленной цели. Затем начинайте ежедневно и методично следовать этому плану, пока не достигнете желаемого для вас веса.

Параллельно с этим создайте себе мысленную картину, на которой вы будете стройным, подтянутым и полным энергии человеком. Постоянно прокручивайте эту картину в голове. Вырежьте из журнала изображение понравившейся вам модели или актера и заклейте ее/его лицо своей фотографией. Повесьте одно такое изображение на двери холодильника, а другое, похожее, – на зеркало в ванной. Постоянно подпитывайте свое сознание этой картинкой, пока мозг не начнет направлять ваши мысли, чувства и действия на выполнение программы по снижению веса.

Повторяйте снова и снова: "Я вешу ХХ килограммов. Я вешу ХХ килограммов. Я вешу ХХ килограммов". Объедините свой мысленный образ с повторением цели и ежедневной работой по достижению и сохранению идеального веса. Сделав это, вы начнете быстро двигаться по направлению к здоровью и отличной форме, практически без усилий.

Не торопитесь. Не пытайтесь сбросить много килограммов за короткий период времени. Так как вес набирается долго, его потеря и сохранение в норме также потребуют времени. Оптимально сбрасывать по 30 граммов в день или по одному килограмму в месяц. Конечно, вы можете сделать своей целью похудение такого масштаба, как вы хотите. Однако снижение веса благодаря новому режиму питания и занятиям спортом обязательно должно быть медленным. Чем последовательнее оно будет, тем более вероятно, что вы выработаете новые привычки, которые позволят вам навсегда сохранить желаемый вес.

Изменение мнения о еде

Главная причина избыточной массы тела и ожирения заключается в привычке многих людей связывать еду с удовольствием. Как вы уже знаете, вся мотивация человека основана на стремлении перейти от неудовольствия к удовольствию и от дискомфорта к комфорту. Например, в детстве за съедение супа или другие, похвальные с точки зрения родителей, действия вам в качестве награды давали что-нибудь вкусненькое. Став взрослыми, вы продолжаете связывать счастье как с одобрением другими людьми, так и с разными лакомствами.

Чтобы достичь идеального веса, вам необходимо развернуть ваше подсознание в противоположном направлении. Вы должны поменять мышление таким образом, чтобы получать настоящее удовольствие от того, что вы едите меньше и худеете. Вы должны привыкнуть связывать питание малыми порциями и чувство легкого голода с ощущением легкости, стройности и отличной формы. Как только у вас появится привычка получать удовольствие от того, что вы едите меньше, а спортом занимаетесь больше, она будет крепнуть с каждым днем. Рано или поздно ваши проблемы с весом исчезнут навсегда.

ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ

Вторая привычка, необходимая вам для долгой и здоровой жизни, – это привычка придерживаться определенного режима питания. Вы должны привыкнуть употреблять правильную пищу, в правильных пропорциях и в правильное время.

Все знают, что рацион питания должен быть сбалансированным и включать в себя фрукты, овощи и зерновые продукты. Кроме этого основного принципа существуют несколько привычек, необходимых для правильного режима питания. Они приведут вас как к потере веса, так и к более высокому уровню здоровья и энергии.

На Олимпийских играх 1984 года в Лос-Анджелесе диетологи изучили рацион спортсменов из более чем 100 стран мира. Они обнаружили, что при всем разнообразии продуктов рацион каждого олимпийца обязательно включал фрукты, овощи и много воды. Такая пища позволяет добиваться максимальных спортивных результатов и олимпийских рекордов.

Три белых яда

Чтобы быстрее избавиться от лишнего веса и улучшить здоровье, вам нужно привыкнуть обходиться без "трех белых ядов" – соли, сахара и муки. Эта привычка – такая простая и одновременно такая действенная, что все мои ученики, усвоившие ее, были поражены скоростью получения результатов.

Вот что недавно мне написал один мужчина из Флориды.

Я посещал ваши семинары и слушал ваши аудиoproграммы на протяжении нескольких лет. В результате я из бедняка превратился в богача. Я достиг успеха в своем бизнесе, и за 12 лет упорного труда стал миллионером. Однако все это время меня мучила одна проблема. Я весил на 10 килограммов больше нормы, и что бы ни делал, не мог от них избавиться.

Однажды, прослушав вашу программу, я узнал о важности исключения из рациона питания трех белых ядов. Уже через 90 дней я скинул эти злосчастные 10 килограммов и больше их не набирал. В результате этого мое представление о самом себе значительно улучшилось, а моя самооценка выросла, как никогда. В связи с похудением мне пришлось полностью обновить свой гардероб. И сейчас, каждый раз, когда я смотрю на себя в зеркало, я испытываю положительные эмоции. Это совершенно изменило мою жизнь!

Для нормальной работы организма человеку необходимо съесть в среднем один килограмм соли в год. К сожалению, средний американец ежегодно съедает в том или ином виде около девяти килограммов соли.

Проблема в том, что очень много ее содержится в различных закусках, вроде орешков к пиву, чипсов и других. Кроме того, многие люди привыкли обильно солить еду, даже не попробовав ее.

Когда вы потребляете соли больше, чем необходимо, ваш организм должен это как-то компенсировать. Он пытается растворить лишнюю соль и удерживает для этого воду. В результате вы чувствуете, что раздуваетесь и распухаете. К сожалению, на этом проблемы не заканчиваются. От избытка соли у человека может повыситься артериальное давление и ухудшиться пищеварение. Могут также развиваться быстрая утомляемость, бессонница, нервный тик и ощущение вялости на протяжении всего дня.

Когда вы привыкнете ограничивать потребление соли, то сразу же почувствуете себя лучше. Пища, которую мы едим, содержит соль сама по себе; поэтому нет никакой необходимости дополнительно вводить ее в рацион. Другими словами, вы получаете достаточно соли, даже не сознавая этого.

Питание без сахара

Вторым белым ядом является сахар, содержащийся в том или ином виде во многих продуктах. Чрезмерное потребление сахара очень вредно. Отказавшись хотя бы на один день от продуктов, содержащих сахар, вы уже на следующее утро почувствуете перемены в своем организме.

Будучи ребенком, вы привыкли ассоциировать сладости со счастьем, удовольствием и наградой. Став взрослым, вы продолжаете доставлять себе удовольствие при помощи конфет, пирожных, десертов, лимонада и других сладких продуктов.

Для хорошего здоровья и нормального функционирования организма человеку не нужно много сахара. Однако каждый американец превышает ежегодную норму потребления сахара в среднем на 50 кг. Полностью исключив из рациона продукты, содержащие сахар и соль, вы сможете очень быстро нормализовать свой вес.

Выработайте в себе привычку употреблять пищу, содержащую сложные углеводы. Содержатся они, в основном, во фруктах, овощах и крупах. Именно эти продукты, расщепляясь при пищеварении, высвобождают больше всего энергии. Кроме того, они содержат много витаминов и минералов, которые питают ваш организм.

Выброс сахара в кровь

В то же время простые углеводы – вещества, лежащие в основе столь любимых нами сладостей, перевариваются едва ли не мгновенно и сразу же попадают в кровь. Поэтому после употребления конфет, пончиков и других сладких продуктов в организме человека начинается так называемый "выброс сахара". Хуже того, сладкая еда и питье вызывают *резкое повышение* уровня глюкозы или сахара в крови. При этом организм вынуж-

жденно переходит на "критическое положение". В кровеносную систему быстро поступает инсулин, призванный вывести излишки сахара. Таким образом, в течение одного-двух часов человек испытывает "энергетический спад". Дополнительный инсулин, выделяемый организмом, выводит из него слишком много сахара. Это приводит к тому, что уже через пару часов после употребления сладостей человек чувствует усталость и даже легкое головокружение.

Продолжая употреблять в пищу сладкие продукты, вы регулярно вызываете инсулиновую реакцию. От этого вы испытываете то прилив, то упадок сил, а ваш организм находится в постоянном напряжении. Ваша способность к концентрации внимания и ясному мышлению постепенно уменьшается, а утомляемость к концу дня растет. Сахар на самом деле является "белым ядом". Поэтому, исключив его из своего рациона, вы не получите ничего, кроме пользы. Сделав это, вы не только не будете испытывать чувство голода, но и улучшите свое здоровье, станете более энергичным и жизнерадостным человеком.

Новые привычки питания

Употребление здоровой и полезной пищи в виде сложных углеводов подобно подкладыванию энергетического бревна в костер вашего здоровья. Они горят долго, медленно и генерирует постоянный и равномерный поток энергии, которая позволяет вам поддерживать отличную форму. Употребление же пищи, богатой простыми углеводами, то есть сахаром, подобно бензину, вылитому в этот костер. Происходит короткая вспышка, после которой энергия быстро "уходит" из вашего организма, и вы снова чувствуете усталость.

Кстати, большинство людей связывают потребление сладких продуктов с традиционным послеобеденным десертом. Однако диетологи установили, что для того, чтобы после еды чувствовать полное удовлетворение, человеку нужно ощутить во рту острый, горький и сладкий вкус. Для этого, однако, достаточно *одного кусочка* чего-то сладкого, который достойным образом завершит прием пищи. Съесть десерт целиком вам нет никакой необходимости.

Вред мучных продуктов

Третий белый яд, весьма для вас опасный, представляют собой продукты, в состав которых входит *белая пшеничная мука*. Я имею в виду белый хлеб, всевозможные булочки, пирожные, печенье, рогалики и пончики. Они способствуют полноте точно так же, как богатые углеводами картофель, рис и макароны.

Однако это не относится к продуктам, основой для которых служат крупы и другие зерновые. Они просто переполнены витаминами, минералами и белками и содержат исключительно сложные углеводы. Они

вполне могут утолить ваш аппетит малыми порциями и содержат множество полезных и питательных веществ. Более того, они дают чувство насыщения и легкости, а не тяжести и переполнения желудка.

В своем бестселлере *Зона (The Zone, Regan Books, 1995)* американский писатель Барри Сир объясняет, что наш организм плохо усваивает продукты из белой пшеничной муки. Когда мы их едим, у нас в желудке образуется густая клейковина, медленно продвигающаяся по пищеварительной системе. Именно она вызывает сонливость и плохое пищеварение.

Есть и другая причина, по которой вам следует избегать мучных продуктов. Она состоит в том, что белизна муки достигается за счет крайне мелкого помола пшеничных зерен и удаления из нее большинства питательных веществ. Кроме того, мука подвергается отбеливанию, которое нейтрализует последние оставшиеся в ней полезные вещества. То, что получается в результате, является "инертной" пищей, то есть мертвой и бесполезной. В готовой, расфасованной пшеничной муке нет никакой питательной ценности.

По сути, употребление таких продуктов, как белый хлеб, булочки или рогалики, даст вашему организму только простые углеводы. Витаминов, минералов или белков вы при этом не получите. Исключив же из своего рациона мучные продукты, вы сможете сравнительно быстро и без особых проблем нормализовать свой вес. На протяжении всего дня вы будете чувствовать легкость во всем теле, станете гораздо энергичнее и жизнерадостнее.

Продукты, которые вам не подходят

Делая покупки в супермаркете, всегда следует обращать внимание на этикетки расфасованных продуктов или консервов. У вас это должно дойти до автоматизма. Вы будете удивлены, обнаружив, что в большинстве консервированных продуктов и полуфабрикатов содержится очень много сахара и соли. Например, в консервированных супах и безалкогольных напитках среди всех прочих ингредиентов преобладают именно сахар и соль. Почему так происходит?

Причина заключается в том, что такие продукты предназначены для длительного хранения. Их производители давно поняли, что лучший способ остановить порчу или гниение продукта – *убить* его перед отправкой в магазин. Погружая продукт в соль или сахар, они действительно убивают его, чтобы он дольше простоял на магазинной полке. Точно так же делаете и вы, когда консервируете овощи или грибы и варите варенье. Однако после такой процедуры теряется пищевая ценность продукта, которой он обладает в свежем виде.

Выработайте в себе привычку к такому рациону питания, в котором не будет продуктов, содержащих соль, сахар или муку. Вместо этого возь-

мите за правило есть свежую пищу ярких цветов, богатую питательными веществами. Употребляя такие продукты, вы сразу же начнете терять лишние килограммы. Вы почувствуете легкость и прилив жизненных сил, а ваша работоспособность значительно повысится как в умственном, так и физическом плане.

Время приема пищи

Время, в которое вы едите, почти так же важно, как и то, что вы едите. Диетологи установили, что человеку для нормальной жизнедеятельности нужно ежедневно получать 2000 калорий. Однако, наберете ли вы лишний вес или, наоборот, потеряете, будет зависеть именно от времени потребления этих калорий. Получая 80% необходимых калорий за завтраком и обедом и только 20% после двух часов дня, вы будете неуклонно терять вес. Однако если вы будете получать 60-80% калорий после двух часов дня, то, наоборот, будете набирать вес, потребляя те же 2000 калорий.

Поэтому прямо с сегодняшнего дня последуйте совету Адель Дэвис, настоящей гуру диет, которая однажды сказала: "Завтракайте как король, обедайте как принц и ужинайте как бедняк". Приучите себя употреблять по вечерам только легкую и нежирную пищу и не есть ничего за три часа до сна. Это позволит вам спать намного крепче, а утром просыпаться бодрым и посвежевшим.

Контроль аппетита

Выработайте в себе привычку съедать только половину обычной порции и не наедаться до отвала. Ешьте умеренно и употребляйте в пищу продукты, содержащие много питательных веществ. Пользуйтесь маленькими тарелками и прекращайте есть сразу же, как почувствуете, что утолили голод.

Думаю, вы слышали о кондиционере с функцией контроля климата, которая поддерживает в помещении заданную температуру. Так вот, у каждого человека есть функция "контроль аппетита". Сообщив вам о чувстве голода, она продолжает работать еще около 20-ти минут после того, как вы съели первый кусок. Через 20 минут контроль аппетита выключается, и аппетит исчезает. С этого момента вы едите не ради самой еды, а ради удовольствия.

Вы можете выключить контроль аппетита сознательно, начав кушать с супа, овощей или фруктов. Употребляя такую полезную пищу, вы должны пережевывать ее медленно, обманывая голод. Таким образом, вы сможете нейтрализовать ваш аппетит без ущерба для здоровья, есть меньше, а чувствовать себя лучше. Благодаря этой "хитрости" вам удастся сбросить лишние килограммы и не набрать их снова. Съедая всего один фрукт или

несколько орешков, вы сможете отключать ваш контроль аппетита и начнете питаться правильно.

Тщательный выбор пищи

Выработайте в себе привычку считать свой организм своеобразной химической фабрикой. Как вы, надеюсь, знаете, вы постепенно становитесь тем, что едите. Диетологи сделали вывод, что все съеденные вами продукты расщепляются в процессе пищеварения на отдельные химические элементы. И только после этого они усваиваются вашим организмом.

Перед тем как положить себе в рот какой-нибудь вкусный кусочек, тщательно изучите по этикетке химический состав данного продукта. Содержит ли эта еда те питательные вещества, которые вам сейчас необходимы? Возьмем, к примеру, дешевые продукты из пищевых суррогатов, вроде готовых котлет и колбасных изделий. Эти продукты обычно не содержат полезных веществ, плохо расщепляются и перевариваются. Это инертная, мертвая, бесполезная пища. Она ничего не дает, кроме кратковременного вкусового и обонятельного удовольствия, испытываемого во время еды. Поэтому отказывайтесь отправлять на свою химическую фабрику любые продукты низкого качества.

Представьте себе, что вы стали весьма богатым человеком и приобрели дорогую скаковую лошадь стоимостью около миллиона долларов. Чем бы вы ее кормили? Позволили бы вы ей кушать конфеты, сладкие булочки, чипсы? Давали ли бы вы ей продукты с низким содержанием питательных веществ и с высоким содержанием простых углеводов? Конечно же, нет!

Подумайте о том, насколько вы ценнее какой-то там лошади. Вы же, безусловно, стоите больше миллиона долларов. Вам следует обращаться с собой, по крайней мере, не хуже, чем с купленным вами животным.

ПОЛЬЗА ЗАРЯДКИ

Третья привычка, которую вам необходимо в себе развить, это привычка делать физические упражнения. Многие люди, которые в детстве и юношестве активно занимались спортом, к 20-ти годам по той или иной причине прекращают эти занятия. Однако не следует забывать, что тело человека насчитывает 610 мускулов и его необходимо регулярно тренировать в течение всей жизни.

Выработайте в себе привычку ежедневно делать зарядку, во время которой обязательно работайте всеми суставами. Это сохранит ваше тело подвижным и гибким. Регулярное выполнение физических упражнений гарантирует вам высокий жизненный тонус и работоспособность. Оно помогает сократить до минимума вероятность болей или других проблем в мышцах и суставах.

Выработайте в себе привычку уделять физкультуре не менее 200 минут в неделю. Даже если просто будете гулять каждый день по 30 минут, вы станете одним из самых бодрых и здоровых людей в нашем обществе. Занятия же на велотренажере, бег, плавание или аэробика и подавно улучшат работу вашего сердца и легких. С их помощью вы за короткий период времени сможете укрепить свое здоровье и увеличить жизненные силы.

Удивительно, но многие люди не любят делать зарядку. Это очень и очень плохо. Если вы хотите жить долго и не болеть, быть стройным и привлекательным для противоположного пола, вам просто необходима отличная физическая форма. Только при наличии такой формы у человека возможен наивысший уровень самооценки и самоуважения. К счастью, достичь ее можно довольно быстро и легко, выработав в себе привычки, рассмотренные в этой главе.

ЗАБОТА О СЕБЕ

Следующая привычка, необходимая для отличного здоровья, – привычка правильно отдыхать. Для оптимальной работоспособности обычный человек должен тратить на сон не менее 7-8 часов в сутки. Если же вы спите меньше, а работаете много, то рано или поздно у вас развивается "дефицит сна".

Исследования показали, что сегодня более 60% американцев не высыпаются, и большую часть дня бродят как в тумане. Они поздно ложатся спать, часто после плотного ужина, долго не могут заснуть и много раз просыпаются среди ночи. Встают они, не отдохнув, и на протяжении всего дня не способны проявить максимум работоспособности, как умственной, так и физической.

Вы легко можете изменить отношение к самому себе и своей продуктивности, как на работе, так и в личной жизни. Для этого вам всего лишь необходимо развить привычку рано ложиться спать – около 10 часов вечера и крепко спать на протяжении всей ночи. Многие люди, увеличившие продолжительность своего сна с 5-6 до 7-8 часов, были просто поражены произошедшими с ними переменами. Они чувствовали себя так, словно перед ними открылся новый мир, с более сильными чувствами, ясным и образным мышлением. Они стали гораздо более творческими и рассудительными людьми. На этом примере можно убедиться, что полноценный сон действительно очень важен.

Регулярный отпуск и полноценный отдых

В нашей *Расширенной программы обучения и тренировки* (см. *Приложение*) мы учим людей ставить перед собой цель отдыхать 120-150 дней в году. Первое время наши слушатели подходят к выполнению этого задания весьма скептически. Они утверждают, что это совершенно невоз-

можно. Это сделать просто нереально. Они очень занятые люди. Они должны очень многое сделать. Скорее уж им нужно отдыхать *меньше* отведенного на отпуск времени, чтобы успеть справиться со всеми делами.

Однако нет ничего сложного в том, чтобы посвящать отдыху каждые выходные, позволяя подзарядиться вашим умственным и физическим батарейкам. Выработав соответствующую привычку, вы получите целых 104 выходных дня в году! Если вы будете нормально отдыхать во все установленные законом праздники, у вас уже будет более 110 выходных. Если же еще каждый год брать отпуск и отказываться в эти дни заниматься делами, вы и не заметите, как у вас в сумме получится 120-150 свободных дней.

Если вы последуете этому совету, с вами произойдет нечто удивительное. Вы станете более продуктивным, энергичным и творческим человеком. У вас появится огромное количество интересных идей и даже озарений. Благодаря этому, вы сможете достичь гораздо большего, чем другие люди.

Чем больше вы отдыхаете, в результате как раннего отхода ко сну, так и регулярного отпуска, тем выше ваша работоспособность. Тем меньше ошибок вы допускаете в работе и тем быстрее продвигаетесь по служебной лестнице.

Я изучал этот вопрос уже на протяжении многих лет и пришел к выводу, что вы вполне можете посвящать отдыху четыре месяца в году. При этом ваша продуктивность и доход увеличиваются во много раз. Это могут подтвердить наши слушатели, которые уже начали следовать этому совету и поразились произошедшим с ними переменам. Исключений из этого правила не бывает.

Рано в кровать, рано вставать

Кроме привычек к регулярному отпуску, нормальному отдыху и раннему отходу ко сну вам не помешает выработать привычку рано вставать. Почти все успешные люди придерживаются старой поговорки: "Рано в кровать, рано вставать – горя и хвори не будете знать".

Когда вы привыкаете вставать около 5:30-6:00 утра, у вас появляется достаточно времени, чтобы думать о предстоящем дне и спокойно планировать свои дела. Ранний подъем дает вам прекрасную возможность почитать, поразмышлять и помедитировать до работы. Эта привычка позволяет вам спокойно собираться и вовремя выходить из дома, а не вылетать, сломя голову, с единственной надеждой – не опоздать.

Возьмите за правило посвящать первый утренний час самому себе и никому другому. Читайте полезную и познавательную литературу, в том числе, по вашей специальности. Записывайте свои цели на бумаге и тщательно их обдумывайте. Американский священник Генри Уорд Бичер однажды написал: "Первый час задает тон всего дня". Если первый час зани-

маться только собой, то весь день пройдет гораздо спокойнее, с большей продуктивностью и эффективностью.

У вас должна появиться привычка есть на завтрак здоровую, богатую протеинами пищу, забыв о тостах, беконе или колбасе. Обед должен быть полноценным и в идеале состоять из салата и куриного мяса или рыбы. На ужин лучше всего съесть немного овощей и белковых продуктов. Однако ни в коем случае не ешьте хлеб, сладкие булочки или макароны. Выработав в себе привычки к такому режиму питания, вы вскоре увидите, что в полной мере контролируете свой вес и здоровье.

Много воды не бывает

Кроме привычек к соблюдению нормального веса, режима питания и отдыха, у вас также должна появиться привычка правильно пить воду. Все больше и больше людей начинают понимать, что очень важным условием здоровья является обильное питье в течение дня.

Хотя обычно человек выпивает за день пару стаканов жидкости, этого слишком мало. Для нормального водного баланса организма вам необходимо выпивать не менее двух литров в день. Вместо того чтобы время от времени делать по глотку, вы должны выпивать полный стакан воды не реже, чем каждый час.

Насколько хорошо ваш организм обеспечен водой, можно определить по цвету урины. Когда человек выпивает достаточно воды, его урина будет практически прозрачной. Когда же в организме ощущается недостаток воды, урина будет темно-желтого, а то и коричневого цвета.

Не бойтесь пить слишком много воды. Дело в том, что любые излишки очень быстро выводятся из вашего организма.

Обильное питье имеет несколько преимуществ. И самое главное из них заключается в том, что вода на протяжении дня очищает организм от шлаков. Она вымывает из организма излишки соли, сахара и другие токсины, мешающие отличному здоровью и нормальной работе органов и систем. Вы чувствуете себя гораздо бодрее, становитесь более деятельным и целеустремленным человеком. Если же у вас имеются лишние килограммы, то обильное питье будет вам особенно полезным. Вода вымоет из организма лишнюю соль, которая часто вызывает полноту, и позволит вам быстрее сбросить вес. Главное помнить, что выпить слишком много воды невозможно.

Витамины и минеральные добавки

Очень важной для вашего здоровья является также привычка ежедневно принимать витамины и минеральные добавки. Дело в том, что вы не можете получить их необходимое количество из обычной пищи. Причин для этого тысячи: например, чрезмерное использование удобрений и

пестицидов при выращивании многих культур. Не следует также забывать об истощении почв и о специальной обработке продуктов питания перед отправкой в магазин.

В то же время, регулярно употребляя витамины и минералы, вы сможете получать все питательные вещества, необходимые для здоровья и энергии.

Надо сказать, что существует также аргумент против приема витаминов и минеральных добавок. Он звучит следующим образом: "Все необходимые витамины и минералы можно получить, придерживаясь правильного рациона питания".

Возможно, это правда. Однако диетологи подсчитали, что все необходимые вещества человек может получить, только съедая по 10 килограммов пищи в день. Причем пища эта должна состоять из разнообразных фруктов, овощей, блюд из круп и нежирного мяса. Поэтому намного лучше, проще и разумнее будет регулярно принимать витамины и минеральные добавки.

ГИГИЕНА ЗУБОВ

Выработайте в себе привычку два раза в день чистить зубы зубной щеткой и специальной зубной нитью. Дело в том, что между здоровьем и гигиеной зубов и общим здоровьем и гигиеной человека существует прямая связь. Люди, заботящиеся о своих зубах, обычно имеют более крепкое здоровье. Кроме того, их дыхание более свежее, они лучше выглядят и, вообще, являются более привлекательными и обаятельными людьми.

Регулярный медицинский осмотр

Выработайте в себе привычку регулярно проверять свои зубы и проходить общий медицинский осмотр. Передовые медицинские технологии, используемые опытными врачами, способны помочь вам избежать многих проблем. Однако вы не сможете воспользоваться их помощью, если не будете регулярно проходить медицинский осмотр.

Многие серьезные заболевания, вроде рака или болезней сердца, при регулярных осмотрах можно определить за несколько лет до того, как они станут опасными. Так ужасно узнавать о друзьях, которые умерли от той или иной болезни только потому, что до последнего откладывали визит к врачу. Не дайте подобному произойти с вами.

ПРИНЦИП УМЕРЕННОСТИ

Выработайте привычку к умеренности во всем, что делаете. Подобно тому, как следует есть меньше, чем может вместить желудок, нужно соблюдать принцип умеренности и в других вещах. Особенно это касается употребления алкогольных напитков.

В этой связи интересны результаты исследований, проведенных в калифорнийском округе Аламеда, в которых за 22 года было изучено более 20 тысяч человек. Они доказали, что для здоровья очень важна привычка к "умеренному потреблению алкоголя или даже полному отказу от него". На сегодня одним из главных убийц в мире является цирроз печени. Второй убийца – это автомобильные аварии по вине пьяных водителей, в которых гибнут люди. Можем убедиться, что умеренность в употреблении алкоголя является одним из главных условий долголетия.

Ремень безопасности

Другое открытие проведенных в Аламеда исследований заключается в важности привычки пристегивать ремень безопасности при езде в автомобиле. Существует даже поговорка: "Он всегда должен быть готов однажды сработать".

Ежегодно более 42-х тысяч человек погибают в результате автомобильных аварий. Большинство этих смертей можно было бы избежать, если бы люди пристегивались при езде. У вас должна появиться привычка пристегивать ремень безопасности сразу же, как только вы садитесь в машину. Вы должны настаивать на том, чтобы и ваши пассажиры обязательно были пристегнуты. В случае опасности это поможет вам сохранить жизнь всех, кто находится в автомобиле. Вам потребуется совсем небольшое усилие, которое обернется огромной потенциальной выгодой.

Чистота – залог здоровья

Выработайте привычку к чистоте и соблюдению личной гигиены, которая должна присутствовать в любой сфере вашей жизни. Вы должны регулярно принимать душ, ухаживать за волосами, чистить зубы, подстригать ногти и всегда прекрасно выглядеть. Пользуйтесь приятно пахнущим дезодорантом и зубным эликсиром. Каждый день надевайте чистую рубашку. Соблюдение чистоты и порядка как в вашей личной, так и в деловой жизни, имеет очень большое значение. Оно не только делает вас привлекательнее в глазах людей, но также улучшает ваше представление о себе и повышает вашу самооценку.

В результате многочисленных исследований была выделена одна интересная особенность поведения педагогов. Эти люди уделяют больше внимания тем ученикам или студентам, которые приходят на занятия хорошо и опрятно одетыми. Таким образом, учащимся, одетым плохо и неряшливо, внимания достается гораздо меньше. Точно так же человек, который хорошо выглядит и пахнет, производит более благоприятное впечатление на начальство, клиентов и коллег. Вас начинают замечать, ценить и уважать, а ваша карьера продвигается быстрее. Не правда ли, сравнительно небольшое усилие того стоит?

НЕПОКОЛЕБИМЫЙ ОПТИМИЗМ

Одной из важнейших привычек, необходимых для здоровья, счастья и долголетия, является привычка положительно относиться к разным людям и ситуациям. Повторяйте про себя как молитву слова известного американского теолога Рейнхольда Нибура: "Бог наградил меня способностью изменить то, что я могу изменить; готовностью принять то, что изменить не в моих силах; и мудростью понимать разницу между ними".

Сохраняйте позитивное отношение ко всему, что бы ни произошло. Не позволяйте грусти и злости завладеть вами, когда люди и жизненные ситуации не отвечают вашим ожиданиям. Вместо этого будьте спокойны, невозмутимы и сосредоточьтесь на разрешении проблем и трудностей, с которыми вы столкнулись.

ВРЕМЯ ДЛЯ УЕДИНЕНИЯ

Выработайте в себе привычку ежедневно проводить некоторое время в уединении и размышлениях. Отводите себе по 30-60 минут в день, в течение которых вы будете совершенно одни и в полной тишине. Выключайте радио и телевизор, откладывайте книги, газеты или журналы и мысленно общайтесь с окружающим вас миром.

Французский ученый Блез Паскаль однажды сказал: "Все проблемы в мире происходят из-за неспособности человека побыть наедине с самим собой".

Большинство людей никогда не оставляют себе время для уединения и размышлений. Мы так заняты, нам столько всего нужно сделать, а времени так мало, что мы не видим возможности спокойно посидеть несколько минут в одиночестве. Однако это является большой ошибкой.

Каждый раз после такого, хотя бы получасового, уединения ваше сознание будет становиться яснее и спокойнее. Проблемы и трудности, с которыми вы столкнулись, будут постепенно отступать, открывая перед вами способы их решения. У вас появятся подсознательные озарения и идеи, которые станут причиной перемен в вашей повседневной жизни. Вы почувствуете психическое, эмоциональное и духовное обновление. У вас появятся новые идеи о том, как можно улучшить качество вашей работы и жизни.

СПОКОЙСТВИЕ ДУХА КАК ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

Выработайте привычку ставить своей главной жизненной целью "спокойствие духа", а затем организовывать вокруг этой цели вашу жизнь. Прислушивайтесь к своему внутреннему голосу и доверяйте интуиции. Поступайте так, как, по вашему мнению, поступать правильно и естественно.

Когда вы начнете ориентироваться на спокойствие духа и слушать свой внутренний голос, то, вероятно, уже никогда не сделаете ошибок на жизненном пути. Вы всегда будете делать и говорить правильные вещи, правильным образом и в правильное время. А когда вы начнете доверять своей интуиции, у вас появится бесконечный поток идей и решений, как для ваших проблем, так и для достижения любых целей.

Многие знакомые мне врачи утверждают, что сегодня свыше 85% всех заболеваний имеют психосоматическую природу. При этом именно "психо", или сознание, делает "сому", или тело, больным. Каждый раз, когда вы выбрасываете из головы неприятности, уединяетесь и размышляете, вы значительно снижаете уровень стресса и поднимаете уровень энергии.

Чем больше вы сконцентрируетесь на себе, чем положительнее будете мыслить, тем здоровее, лучше и дольше будете жить. Сделав спокойствие духа главным организующим принципом своей жизни, вы станете более успешным, энергичным и работоспособным человеком. Ваша жизненная дорога будет намного длиннее, чем у других людей, а каждый шаг, пройденный по ней, будет приносить вам только радость.

Практические упражнения

- Попробуйте сделать установку на будущее и составьте представление о своем идеальном здоровье. Какое здоровье вы могли бы иметь, если бы были физически совершенны во всех отношениях?
- Опишите свое будущее идеальное здоровье таким образом, как будто у вас нет препятствий в достижении поставленных целей.
- Поставьте перед собой ясные и конкретные по времени цели относительно снижения веса, уменьшения размера талии и выполнения физических упражнений. Запишите эти цели на бумагу.
- Составьте подробный план действий по улучшению своего здоровья, позволяющий дожить до ста лет. Что вы можете начать делать прямо сегодня, чтобы максимально реализовать этот план?
- Распланируйте свой будущий отпуск и наперед закажите билеты и номер в гостинице.
- Определите одну привычку, которая в наибольшей мере поможет вам решить те или иные проблемы со здоровьем, и немедленно начните ее вырабатывать. Не прекращайте работать, пока эта привычка не станет постоянной моделью вашего поведения.

– Примите решение уделять время уединению и размышлениям. Это может быть один час утром или вечером. Неуклонно следуйте этому решению каждый день.

Сильный, успешный человек не является жертвой окружения. Он сам создает благоприятные условия. Его собственные внутренние силы и энергия делают все вокруг него таким, каким он желает его видеть

Орисон Суэтт Марден

Глава 12. Привычки для развития характера и лидерства

Красота души ярко светит тогда, когда человек хладнокровно сносит одну неудачу за другой не потому, что не чувствует их, а потому, что обладает твердым и героическим характером

Аристотель

Согласно Аристотелю, главное предназначение жизни человека – развитие характера. Важнейшая цель, которую вы только можете надеяться достичь, – это стать человеком, прекрасным во всех отношениях. Вашей задачей должно стать развитие таких свойств личности и характера, которые принесут вам уважение и расположение важных для вас людей.

Люди, обладающие сильным характером, выработали в себе привычки думать и действовать в соответствии с качествами, которыми они хотят быть известны. Они приучили себя поступать правильно в любой ситуации. Благодаря жесткому самоконтролю, великие люди во все времена ведут себя нужным образом, независимо от их желания.

В своей "Никомаховой этике" Аристотель писал о добродетелях, которыми обладали многие люди его времени. Он пришел к выводу, что каждая добродетель является "золотой серединой" между крайними проявлениями одного качества. Например, он считал, что храбрость является золотой серединой между трусостью с одной стороны и импульсивностью – с другой. Аристотель учил, что целью каждого человека должно быть достижение золотой середины во всех свойствах характера, к которым он или она стремится.

ВОСПИТАНИЕ МОЛОДЕЖИ

Аристотель также считал, что любые улучшения в обществе начинаются с воспитания молодежи. При этом одна из главных обязанностей воспитателей состоит в том, чтобы привить молодым людям понятия о нравственности и достойном поведении. Дело в том, что в процессе взросления дети весьма подвержены влиянию окружающих их людей. Именно в это время в них необходимо развивать самые прекрасные человеческие качества, которые станут основой их характера.

Но как быть, если вы достигли зрелости без тех добродетелей, которыми восхищаетесь и к которым стремитесь всеми фибрами души? Как вы можете поступить в такой ситуации? К счастью, все добродетели и свойства характера являются всего лишь привычками думать и поступать определенным образом. А ведь вы вполне можете выработать в себе лю-

бую привычку, которую считаете ценной и необходимой. Для этого вам понадобятся только практика и многократное повторение одинаковых действий. Вы можете развить в себе определенные свойства характера и способности к лидерству точно так же, как и любые другие умения или привычки.

РАЗВИВАЙТЕ СОБСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР

Аристотель – пожалуй, величайший философ и мыслитель всех времен – предложил простой метод, позволяющий выработать нужное качество в любом возрасте. Необходимо просто практиковать это свойство в любой ситуации, в которой оно от вас требуется. Другими словами, если вы хотите развить в себе смелость, вы должны всегда действовать смело, особенно тогда, когда боитесь чего-то или кого-то. Если вы хотите стать щедрым, то в любой ситуации должны проявлять щедрость, и не поддаваться скупости. По мере того, как вы будете практиковать то или иное свойство характера, оно все глубже будет входить в вашу личность. Со временем вы уже будете следовать определенной модели поведения автоматически и без особого труда. В конце концов, вы достигнете стадии, на которой вам даже и в голову не придет, что можно действовать иначе.

Примите для себя решение прямо сегодня приступить к выполнению проекта "Сделай сам". Поставьте перед собой ряд целей и составьте план по развитию собственного характера и личности. После этого начните выработать привычки к поведению, практикуемому теми мужчинами и женщинами, которыми вы больше всего восхищаетесь.

Ваше идеальное "Я"

Когда в главе 2 мы говорили о самооценке, то упоминали о роли "самоидеализации" в формировании характера человека. Чем яснее вы представляете качества, которыми восхищаетесь и которые хотите приобрести, тем легче вам усвоить нужное поведение. Чем чаще вы действуете определенным образом, тем крепче усваиваете нужные качества, пока они не станут неотъемлемой частью вашей личности.

Отправным пунктом в развитии вашего характера должна стать привычка к долгосрочному планированию как деловой, так и личной жизни. Подумайте о неизбежном конце ваших дней и напишите о себе хвалебную речь, которая будет прочитана на похоронах близкими вам людьми. Если бы вы смогли раскрыть весь свой потенциал и стать наилучшим человеком, каким только возможно, как бы люди вспоминали и говорили о вас другим? Какие бы слова они при этом использовали? Какие добродетели, достоинства и качества они бы вам приписали? Какую память о себе вы бы оставили и почему?

Поведение идеального человека в вашем представлении

После того, как вы уясните, каким человеком хотите остаться в памяти других людей, вам станет понятнее, какие качества наиболее ценны для вас. Уяснив это, вы сможете сделать их своими целями и разработать план по их достижению. С этого момента вы должны начать действовать так, словно уже обладаете этими достоинствами в полной мере.

Например, если вы хотите приобрести такое качество, как *терпение*, старайтесь быть терпеливым, даже сталкиваясь с проблемами или нехваткой времени. Желая развить в себе сострадание, всегда представляйте себя на месте другого человека и думайте: "А что бы я чувствовал в подобной ситуации?"

Привычка представлять свое идеальное будущее, а затем искать в настоящем руководство к действию, может иметь огромное влияние на всю вашу жизнь.

Изменение судьбы

Много лет тому назад в Стокгольме умер брат Альфреда Нобеля. При этом журналисты перепутали имена и решили, что умер Альфред Нобель. В газетах поместили некролог, который на следующий день прочитал сам ученый. В нем Нобеля вспоминали, главным образом, как человека, который изобрел динамит, вызвавший гибель множества людей в войнах и конфликтах по всему миру.

Этот некролог так шокировал ученого, что он немедленно решил изменить свою жизнь. Он хотел, чтобы его наследие стало совершенно другим, а в его некрологе, когда придет для него время, было написано совершенно иное. Он учредил знаменитую Нобелевскую премию, которая выплачивалась из его немалого состояния. Сегодня это наивысшая награда в области физики и химии, физиологии и медицины, литературы и экономики. Существует также Нобелевская премия мира, вручаемая за мирное решение конфликтов на планете. Четко представляя память, которую он хотел бы оставить о себе, Альфред Нобель изменил всю свою жизнь. По сути, он переписал собственный некролог.

Чтобы стать великим человеком, вы должны привыкнуть читать о людях, начавших с малого, и за свою жизнь достигших замечательных результатов. Вы должны учиться на их биографиях. Множество знаменитых мужчин и женщин в детстве посвятили много времени чтению биографий и автобиографий успешных людей. Поскольку дети очень подвержены чужому влиянию, читая такие книги, они мысленно наделяют себя качествами знаменитых людей. И во многих случаях они их впоследствии приобретают на самом деле.

СТРЕМЛЕНИЕ К ЛИДЕРСТВУ

В любой организации или обществе занять место лидера и удержаться на нем весьма нелегко. За лидерство почти всегда идет напряженная и ожесточенная борьба. И только люди, в наибольшей мере овладевшие нужными качествами, поднимаются на вершину в любой сфере жизни.

Различные человеческие стремления требуют развития различных качеств лидера. Так, качества, необходимые для командования армией во время войны, отличаются от качеств, нужных для руководства университетом. Качества же, требуемые для организации малого предприятия, сильно отличаются от тех, что нужны для руководства огромной корпорацией.

Все, что потребуется

До некоторой степени, лидерство является "ситуативным". Дело в том, что качества успешного руководителя определяются очень многими факторами. Речь идет о подчиненных, целях, конкурентах, социальных, культурных, политических и экономических условиях, в которых находится лидер в данный момент. Изменение одного из этих факторов влечет за собой изменения качеств лидера, необходимых для достижения успеха.

Первой из известных исследований проблемы лидерства была *История Пелопонесской войны*, написанная древнегреческим историком Фукидидом в 600 году до н. э. Всего же до нашего времени дошло примерно 3 300 подобных работ, описавших более 50-ти различных качеств, которыми должен обладать лидер. При этом только несколько из этих качеств объединяют лидеров, пользовавшихся уважением даже через много лет после ухода на покой. Есть лишь одно качество, которое фигурирует во всех исследованиях по проблемам лидерства и лидеров. Им является четкое представление своего будущего. Лидеры обладают таким представлением, а простые люди – нет.

Развитие привычки к представлению

Чтобы укрепить характер и развить в себе лидерские качества, вам необходимо привыкнуть к созданию четких мысленных образов. Вы должны взять себе за правило планировать свое будущее на несколько лет вперед. Вы должны четко представлять, чего хотите достичь, а также как именно будет выглядеть ваш успех.

Предлагаю вам полезное упражнение, помогающее развить привычку к представлению. Представьте, что вы взмахнули волшебной палочкой и избавились от ограничения ваших возможностей. Создайте в воображении идеальный образ своего будущего – совершенного во всех отношениях. Отпустите мысли на волю. Представьте, что вы не ограничены во времени, деньгах, возможностях или способностях. Теперь вы можете все.

Может быть, иногда вы представляете себе дом своей мечты, который вы бы построили, имея безразмерный бюджет. Точно так же представьте себе "будущее вашей мечты", в котором вы бы обладали неограниченными способностями и возможностями. Чем яснее ваше представление о будущем, тем легче вам будет вдохновлять других людей работать с вами для воплощения мечты в реальность.

Будьте лучшим в том, что делаете

Если вы хотите, чтобы ваша компания достигла значительных результатов, вы должны видеть ее в будущем "самой лучшей". Определите качества ваших товаров или услуг, которые являются важными и ценными для ваших клиентов. После этого направьте всю энергию и творчество на достижение наилучших результатов в этой сфере деятельности. Привычка думать о том, как сделать ваше дело самым лучшим в своей отрасли, просто необходима дальновидному лидеру. Без такого стремления к совершенству крупные компании и частные предприниматели работают весьма неэффективно.

Смелость идти вперед

Вторая привычка, наиболее часто встречающаяся у великих людей и лидеров всех уровней, которую вы должны развить, – это привычка к смелости. У многих людей есть волнующие надежды, мечты и представления о будущем. Но только некоторые имеют смелость пойти на риск, чтобы эти мечты стали реальностью.

Главной составляющей смелости является желание взяться за дело и работать для достижения своей цели, не имея гарантий успеха. Смелость постоянно требует, чтобы вы рисковали временем, деньгами, эмоциями и другими ресурсами. Она требует от вас принять возможность потерь, невезения, препятствий, трудностей и временных неудач.

В то же время, без неудач невозможно добиться успеха. По сути, они являются обязательным его условием. Вы сможете достичь успеха только после того, как потерпите ряд неудач, а затем проанализируете их причины. Чем раньше вы потерпите первую неудачу на пути к цели, тем раньше этой цели достигнете.

Секрет успеха

Однажды молодой журналист Артур Гордон задал основателю компании IBM Томасу Дж. Уотсону вопрос: "Мистер Уотсон, как можно быстро добиться успеха?"

Уотсон ответил очень мудро: "Если вы хотите быстрее добиться успеха, необходимо удвоить процент ваших неудач. Успех лежит на противоположной стороне неудачи".

Иногда вам может показаться, что неудачи приходят к вам гораздо чаще, чем успех. К каждой новой цели, которой вы пытаетесь достичь, можно применить один из законов Мэрфи: "Если какая-нибудь неприятность может случиться, она случается. Из всех неприятностей произойдет именно та, ущерб от которой больше всего, причем случится она в самый неподходящий момент и обойдется дороже всего".

Первый вывод, который можно сделать из закона Мэрфи, таков: "Мэрфи был оптимистом!"

Преодоление страхов

Чтобы выработать привычку к смелости, вы должны действовать смело всякий раз, когда это необходимо. Американский философ и поэт Ральф Уолдо Эмерсон сказал, что самый важный урок он усвоил, будучи молодым человеком: "В любой ситуации нужно делать то, чего вы боитесь". После этого он пришел к такому выводу: "Если вы сделаете это, ваш страх непременно умрет".

Вы вырабатываете в себе привычку к смелости, когда не боитесь делать то, что вас пугает. И наоборот, вы развиваете в себе привычку к трусости, сознательно избегая вещей и людей, которых боитесь. Возьмите себе за правило спокойно смотреть своим страхам в лицо и преодолевать их. Всегда делайте то, что вызывает у вас испуг, и не бойтесь иметь дело с любыми людьми и ситуациями. Каждый раз, когда вы побеждаете испуг, растет не только ваша смелость, но также самооценка и самоуважение. Вы становитесь более сильным и уверенным в себе человеком.

В конце концов, регулярно делая пугающие вас вещи (даже когда вам очень хочется избежать этого), вы перестаете бояться чего бы то ни было. Вы осознаете, что лидерам приходится преодолевать свои страхи практически каждый день. Это подобно езде на автомобиле в час пик – очень неудобно и неприятно, но от этого никуда не деться.

Настоящий тест для лидера

Питер Друкер утверждает, что единственное событие, которое неизбежно ждет каждого лидера – это "неожиданный кризис". Только столкнувшись с неприятностями, проблемами или затруднениями, вы сможете показать, каким человеком являетесь на самом деле. Ваши слова, желания, надежды или намерения не раскрывают ваш характер в полной мере. Это могут сделать только ваши действия, особенно перед лицом несчастий, возможных неудач или потерь.

Древнеримский философ-стоик Эпиктет однажды высказал такую мысль: "Обстоятельства не творят человека. Они просто раскрывают его самому себе".

Возьмите за правило задавать себе такой вопрос: "О каком великом деле я бы осмелился помыслить, если бы знал, что меня не постигнет неудача?"

Снова представьте, что у вас есть волшебная палочка, взмах которой гарантирует вам удачу во всех начинаниях – больших и малых, долгосрочных и краткосрочных. Какие цели вы бы поставили перед собой, если бы вас заведомо ждал успех в любом деле?

Писательница Дороти Брэнд говорила: "Действуйте так, как будто неудача совершенно исключена, и так оно и будет!"

Раз и навсегда усвойте привычку определять страхи, мешающие вам добиваться успеха, а затем нейтрализовать их. Как сказал однажды американский актер Глен Форд: "Если вы не делаете того, чего боитесь, страхи начинают контролировать вашу жизнь".

Пойдите другим путем: "Подпрыгните, и под вами появится сетка". Подпрыгните, и по пути вниз у вас вырастут крылья.

Выработав привычку делать то, что вас страшит, вы обязательно победите свой страх. По мере того, как ваша храбрость и уверенность возрастут, ваши тревоги уменьшатся. Чем больше вы будете бороться со своими страхами и преодолевать их, тем увереннее будете себя чувствовать. Значительно возрастут также ваша самооценка и самоуважение. При этом вы станете более авторитетным человеком. Вы будете двигаться вперед, подобно стремительному потоку, и вас уже ничто не заставит сойти с выбранного пути.

ЛИДЕРСТВО И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Итак, вы создали образ своего идеального будущего и решили стать смелым, регулярно делая вещи, которые вас пугают. Сразу после этого вам необходимо привыкнуть брать на себя полную ответственность за свои действия и за все стороны своей жизни.

Лидеры всегда берут на себя ответственность. Их последователи – нет. Лидеры не ищут оправдания своим неудачам, тогда как их последователи постоянно норовят спрятаться за ними. Лидеры считают себя главными творцами своих жизней. Последователи же видят себя жертвами обстоятельств и тратят много энергии на поиски причин своих неудач. Привычка к ответственности для лидера так же необходима, как и привычка к смелости.

Уже известный нам Ральф Эмерсон однажды сказал, что значимость человека определяет ответственность, которую он готов взять на себя. Существует прямая связь между ответственностью и уровнем самоконтроля. Чем больше ответственности вы принимаете, тем лучше контролируете различные стороны своей жизни. Только став ответственным человеком,

вы можете говорить о том, что абсолютно контролируете себя, свою жизнь и то, что происходит вокруг вас.

Контроль над эмоциями

Пусть у вас войдет в привычку повторять про себя: "Я – человек ответственный!" Всякий раз, когда вы сердитесь или расстраиваетесь из-за некоего человека или ситуации, прогоняйте плохие мысли и чувства при помощи этой простой фразы: "Я – человек ответственный!"

Дело в том, что на эмоциональном уровне невозможно быть ответственным и одновременно сердитым. Когда вы принимаете на себя ответственность, то сосредотачиваетесь на главном и абстрагируетесь от второстепенного. При этом ваши действия становятся более эффективными. Принимая на себя полную ответственность, вы словно кладете обе руки на штурвал своей жизни. Вы чувствуете себя полноправным хозяином своей судьбы. Привычка к ответственности раскрывает ваш потенциал и делает вас более положительным и доброжелательным человеком. Она характеризует вас как истинного лидера.

Стремление говорить правду

Возможно, наиболее важное качество лидера – это привычка к честности и прямоте. Развить в себе эту привычку и стать честным человеком можно только одним способом: в любой ситуации говорить как себе, так и другим, только правду. Вот что сказал об этом великий Шекспир: "Но главное: будь верен сам себе; / Тогда, как вслед за днем бывает ночь, / Ты не изменишь и другим" (Гамлет. Акт I, сцена 3. Перевод М. Лозинского. Вильям Шекспир. Собр. соч. – М.: Искусство, 1957).

Главное богатство, которое можно накопить в жизни – это ваша репутация, которая определяется вашей честностью. Шекспир сказал также и об этом: "Кто тащит деньги – похищает тлен... Иное – незапятнанное имя. / Кто нас его лишает, предает / Нас нищете, не сделавшись богаче" (Отелло. Акт III, сцена 3. Перевод Б. Пастернака. Вильям Шекспир. Собр. соч. – М.: Искусство, 1957). Вы просто обязаны привыкнуть беречь свое честное имя как наиболее ценное свое достояние.

На сегодняшний день честность является первым качеством, которое ищут у сотрудника, менеджера, главы компании и даже друга или спутника жизни. Вы должны привыкнуть быть честным с самим собой и людьми вокруг вас. Конечно, это не означает, что вы всегда будете правы. Но вы будете стараться в любой ситуации говорить правду так, как вы ее понимаете. Люди будут знать, что они могут положиться на вас и на ваше слово. Им может не нравиться то, что вы говорите, но они будут знать, что вы всегда искренни и честны. Это будет самой лучшей репутацией, которую возможно заработать на протяжении всей жизни.

Верность своим принципам

Быть всегда честным – означает жить, руководствуясь наивысшими моральными принципами, которые вы только знаете. Такая жизнь требует от вас развития привычки постоянно размышлять о том, кто вы есть и во что вы верите. Вы должны четко понимать, что именно вы поддерживаете, а что для вас совершенно недопустимо. Как только вы решите строить свою жизнь, опираясь на определенные моральные ценности, вы ни за какие блага в мире не должны их скомпрометировать.

Однажды один мой клиент очень мудро объяснил понятие честности. Он сказал: "Сама по себе честность не является таким уж большим достоинством. Она просто гарантирует все остальные достоинства".

Это едва ли не лучшее понимание сути предмета. Представляя честность наивысшей добродетелью, вы можете гораздо легче принимать решения в любой жизненной сфере. Вы просто задаете себе вопрос: "Не противоречит ли мое решение тем принципам, которыми я восхищаюсь?"

Если то или иное дело противоречит этим стандартам, вы отказываетесь от него. Генерал Норман Шварц-копф, командовавший войсками США во время войны в Персидском заливе в 1991 году, однажды сказал, что самый важный принцип лидерства для него таков: "Поступай правильно".

Всякий раз, когда вы сомневаетесь и не знаете, что делать, просто спрашивайте себя: "Правильно ли я поступаю?" И, в зависимости от ответа, действуйте тем или иным образом.

ОБРАЗЦЫ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ

Из всех известных мужчин и женщин мы больше всего уважаем тех, которые живут или жили абсолютно честно. Они были абсолютно порядочными и надежными людьми. Они всегда говорили правду. Вы всегда могли рассчитывать на них и доверять им.

Джорджа Вашингтона часто называют "Отцом нации". Считается, что Соединенные Штаты Америки возникли во многом благодаря личным качествам первого президента страны. Именно уважение к его честности и порядочности сплотило авторов Конституции в самые темные дни борьбы за независимость.

Вторым наиболее почитаемым президентом США считается Авраам Линкольн. В молодости, работая в магазине, он однажды прошел несколько миль только для того, чтобы вернуть женщине пару центов, которые она переплатила за товар. За это он получил прозвище "Честный Эйб", которое сохранил до конца своих дней. На протяжении всей жизни Линкольна ценили и уважали как одного из самых честных людей того времени. Думаю, вам совсем не помешает подобная репутация.

Три главные добродетели

Интересный взгляд на добродетели предложил английский экономист и философ Адам Смит в книге *Теория нравственных чувств (The Theory of Moral Sentiments)*. Он считал, что люди должны обладать тремя добродетелями: рассудительностью, справедливостью и добросердечием – и именно в таком порядке. При этом каждая из них важна как для других добродетелей, так и для нормальной и полноценной жизни в человеческом обществе.

Рассудительность

Рассудительность является ключом к развитию привычки хорошо ладить с самим собой, родственниками, друзьями и коллегами по работе. Она требует от вас привычки думать о способах увеличения благоприятных возможностей и уменьшения возможных рисков. Привычка к рассудительности означает, что вы осторожно вкладываете капитал в любое дело и думаете о возможных последствиях ваших действий. При этом вы предпринимаете разумные шаги по защите от неудач и от изменчивости фортуны.

Наибольшего успеха добиваются те, кто поступает рассудительно как в личной жизни, так и в бизнесе.

Справедливость

Вторая привычка, которую вам необходимо в себе развить, – это привычка к справедливости. Она требует от вас уважать и соблюдать общественные законы, которые защищают людей и их собственность. Соединенные Штаты Америки существуют уже более двухсот лет только потому, что были основаны на законе, а не на человеческом факторе. На каждом уровне нашего общества установлены определенные законы. Эти законы применимы ко всем людям, независимо от их состояния и общественного положения. Джон Ролз, профессор философии Гарвардского университета, автор *Теории справедливости (A Theory of Justice. Belknap Press, Revised edition, 1999)*, однажды предложил своим студентам любопытную задачу, ставшую впоследствии весьма популярной.

Представьте, что вы имеете право написать законы и создать в своем обществе определенные условия. Вам дана власть утвердить экономические, социальные и политические отношения, которые будут существовать в вашей стране на протяжении вашей жизни.

Есть только одно ограничение вашей власти. Вы будете устанавливать законы, не зная, в какой семье или при какой ситуации родитесь. Вы не будете знать заранее, какое физическое здоровье получите при рождении. Какие в таком случае законы и права вы установите, если на протяжении всей жизни вам придется жить в со-

ответствии с ними? Какую правовую систему вы бы разработали в данной ситуации?

Ответ на этот вопрос точнее всего отображает суть принципа справедливости. Богиня правосудия традиционно изображается с весами в руках и с повязкой на глазах. Это означает, что правосудия может требовать любой человек, независимо от своего происхождения или достатка. Привыкнув к справедливости, вы должны настаивать на том, чтобы решение любых споров, независимо от влияния сторон, всегда проходило честно и непредвзято.

Привычка к справедливости очень важна для персонального успеха. Она необходима для создания общества, в котором у человека будет больше всего возможностей отстаивать свои права и интересы. Правило здесь одно: вам никогда не следует желать или требовать от других того, что вы не приемлете сами для себя.

Добросердечие

Третьим качеством, которое вы обязательно должны в себе развить, является привычка к добросердечию. Добросердечие – один из отличительных признаков действительно великого человека. Аристотель называл добросердечие "великодушием" и относил его к одной из восьми главных человеческих добродетелей.

Большинство людей психологически и эмоционально устроены так, что чувствуют счастье и удовлетворение только тогда, когда приносят кому-то пользу. Когда вы искренне и великодушно помогаете другим, как членам своей семьи, так и посторонним людям, вы ощущаете свою значимость. Когда вы обеспечиваете клиентов наилучшими товарами и услугами, вы не только испытываете чувство глубокого удовлетворения, но и приближаете свой успех.

Вы должны помнить один важный принцип: "Чем больше вы отдаете другим людям, ничего не ожидая взамен, тем больше хорошего вы получите, причем из самых неожиданных источников".

Регулярно практикуя рассудительность, справедливость и добросердечие, вы станете добрее и терпимее к другим людям. Вы начнете придерживаться более широких взглядов на жизнь, выработаете в себе больше терпения и понимания. Вы будете менее субъективны и требовательны к другим людям и станете просто замечательным человеком.

ВЕРА В ВЫСШИЕ СИЛЫ

Одна из самых важных привычек, которую вы можете выработать в себе, – привычка к вере. Независимо от религии, которую избрали для себя большинство великих мужчин и женщин, все они являются глубоко верующими людьми.

В данном случае под верой я не имею в виду догматичные церковные принципы или доктрины. Привычка к вере требует от вас всего лишь верить в существование некоей высшей силы, которая желает вам добра. Чем сильнее вы верите, тем более уверены в том, что все происходящее с вами является частью великого плана, который неизбежно приведет вас к успеху.

Нет худа без добра

Когда у вас есть вера, вы уверены в том, что в любой неприятности, с которой вы сталкиваетесь, содержится некий урок, призванный вам помочь. Американский священник Норман Винсент Пил обычно говорил: "Когда Бог хочет послать вам подарок, Он заворачивает его в проблему. И чем в большую проблему Он его заворачивает, тем больший подарок скрывается под этой оберткой".

Большинство людей так поглощены своими проблемами и неудачами, что совершенно не заботятся о том, чтобы заглянуть внутрь проблемы и найти подарок. Одна из самых главных привычек, которую вы можете усвоить, – привычка твердо верить в то, что любая проблема посылается вам в нужный момент вашей жизни. Она призвана научить вас тому, что вам нужно знать для достижения успеха в будущем.

Эксперт в вопросах развития личности Наполеон Хилл однажды написал: "Внутри каждой проблемы или неприятности содержится равное или превосходящее по силе зерно блага и пользы".

Чем настойчивее вы будете искать такую пользу, выгоду или откровение, тем скорее вы их найдете. Иногда в результате урока, вынесенного из временных неудач, может совершенно измениться вся ваша жизнь.

Ваша способность развивать и поддерживать привычку к вере проясняет ваш разум и придает вам больше уверенности в себе. Она позволяет настроиться на волну высшей силы, направляющую вас на то, чтобы делать и говорить правильные вещи в правильное время.

ВЕРНОСТЬ

Привычка к верности, преданности и лояльности, без сомнения, является отличительным признаком наиболее успешных людей. Неверность же является главной причиной неудач как в бизнесе, так и в отношениях с вашими близкими. Решение всегда хранить верность тем, кто ее ожидает и заслуживает, позволит вам противостоять любым искушениям.

Пару лет назад одна крупная автомобильная компания в Детройте организовала акцию протеста. В целях защиты американской автомобильной промышленности и ее рабочих протестующие требовали квот, ограничений и высоких пошлин на импорт японских машин. Как и было задумано, на этот митинг собрались рабочие со всего Детройта. Однако, к удивлению

и досаде организаторов акции, многие ее участники приехали на японских машинах. Только представьте себе: эти люди даже не помышляли о том, чтобы купить машины, которые сами же выпускали. Конфуз усугубило еще и то, что прибывавших на митинг людей снимало несколько телевизионных компаний.

Поддержка семьи, друзей и компании

Привычка к верности требует от вас абсолютной лояльности по отношению к компании, в которой вы работаете. Вы никогда не должны критиковать своего начальника или своих коллег, особенно за пределами офиса. Кроме того, вы должны пользоваться теми товарами и услугами, которые продает именно ваша компания, и с гордостью рекомендовать их другим. Поразительно, как много людей работают в одной фирме, а пользуются продуктами конкурентов. Они весьма удивились бы тому факту, что это редко позволяет достичь карьерного успеха, если позволяет вообще. Неверность родной компании лишает их возможности повышения в должности и окладе.

Еще более важно, чтобы вы были верны своей второй половине и своим детям. Когда я был ребенком, мои родители из-за собственного трудного детства очень строго реагировали на малейшие жалобы со стороны соседей или учителей. Это касалось как меня, так и моих братьев и сестер. При этом, что бы о нас ни говорили, родители всегда занимали сторону обвиняющей стороны, даже не выслушав наших объяснений.

Поучительный опыт

Этот горький опыт детства стал бесценным уроком для моей взрослой жизни. Когда у меня родился первенец, я твердо решил, что при любых обстоятельствах буду предан своим детям. При этом мне будет все равно, какие ошибки они совершат и в какую беду попадут (а такое рано или поздно случается со всеми детьми).

Вероятно, благодаря воспоминаниям детства, я также всегда остаюсь верен моим друзьям и деловым партнерам. Стоит мне признать человека своим другом или хорошим товарищем по работе – и я уже никогда его не предаю. Я всегда буду хорошо о нем отзываться, а если он попадет в беду, я буду его защищать. Все претензии к близкому мне человеку я буду воспринимать так, как будто они относятся лично ко мне. И если вы хотите добиться высокого положения в обществе и успеха в карьере, вы должны поступать точно таким же образом.

НИКОГДА НЕ СДАВАТЬСЯ БЕЗ БОЯ

Другим свойством характера и лидерства, необходимым вам для великих успехов, является привычка к настойчивости и решительности. Как

писал Наполеон Хилл: "Настойчивость переплавляет человека так же, как уголь превращает руду в высококачественную сталь".

Ранее в этой книге я объяснял закон веры и говорил, что все глубоко сидящие в нас убеждения рано или поздно становятся реальностью. Мы всегда поступаем в соответствии со своими внутренними убеждениями и представлениями о себе. По моему мнению, уровень настойчивости является оптимальным критерием нашей веры в себя и в наши способности к достижению успеха.

Представьте себе, что так же, как существует компьютерный магазин, в вашем квартале может быть магазин верований и убеждений. Вы можете купить в нем ту или иную веру и установить ее в своем подсознании, как новую компьютерную программу на жесткий диск. Если бы вам представился такой случай, какую именно веру вы бы хотели приобрести и запрограммировать в своем подсознании?

Проинтервьюировав свыше пятисот успешных мужчин и женщин, Наполеон Хилл обнаружил, что у всех у них было одно общее убеждение. Каждый из них был абсолютно уверен в том, что достижение выдающихся результатов в жизни ему предопределено свыше. Они верили, что все случившееся с ними в тот или иной период времени было частью великого плана, который обязательно приведет их к успеху. Они пронесли свои убеждения сквозь все жизненные штормы и ураганы. Со временем их вера стала непоколебимой. Они всегда смотрели на мир через призму неизбежного успеха и собственного величия. В результате их вера стала реальностью. Каждый из этих великих людей сумел за свою жизнь достичь замечательных результатов.

Большая награда

Хорошей новостью является то, что чем большую стойкость вы проявляете перед лицом разочарований, потерь и временных неудач, тем сильнее становитесь. Чем больше вы упорствуете, тем больше начинаете верить в себя. А чем больше вы верите в себя, тем больше вы будете упорствовать, невзирая ни на что. Каждое из этих качеств – упорство и вера в себя – усиливает другое до тех пор, пока ваше стремление к успеху не становится неуклонным.

Ранее в этой книге я уже подчеркивал важность самодисциплины в развитии привычек, ведущих к счастью, здоровью и высоким достижениям. Так вот, упорство представляет собой пример самодисциплины в действии. Каждый раз, когда вы побуждаете себя проявлять упорство, растет как ваша способность к самодисциплине, так и сила упорства. Таким образом, каждое из качеств усиливает другое. Особенно это проявляется тогда, когда вы продолжаете выполнять работу при сильном искушении ее бросить.

Мы знаем, что в основе вашей индивидуальности лежит ваш уровень самооценки – то есть отношения и уважения к себе. То, насколько вы себе нравитесь, определяет ваш оптимизм, стойкость перед превратностями судьбы и величину целей. От этого зависит ваше умение ладить с другими людьми, крепость вашего здоровья и почти все, что происходит в вашей деловой и личной жизни. Самооценка открывает вам путь к большим персональным успехам.

Каждый раз, когда вы проявляете настойчивость и упорство в преодолении трудностей, ваша самооценка растет. При этом вы больше нравитесь себе и больше себя уважаете. Вы становитесь более сильным и решительным человеком. Каждый раз, проявляя самодисциплину, вы усиливаете ее последующее проявление. Каждый раз, когда вы проявляете настойчивость, вы усиливаете последующее стремление к ней. Каждое же проявление и настойчивости, и самодисциплины укрепляет вашу самооценку и делает вас более упорным в будущем. Все эти три действия развивают у вас характер, обеспечивающий вам лидерство во всем, что вы ни делали, и везде, где бы ни находились.

БЛАГОДАРНОЕ ОТНОШЕНИЕ

Последняя привычка, необходимая вам, чтобы стать прекрасным человеком, – это привычка к "благодарному отношению" во всех сферах вашей жизни. Ранее в этой книге мы уже рассматривали ее, говоря о важности умения ладить с людьми. Однако как часть развития характера "благодарное отношение" имеет более широкое значение.

Привычка чувствовать и выражать благодарность как людям, так и жизни в целом, влияет на вашу личность самым положительным образом.

Благодарное отношение делает вас более сердечным, дружелюбным и доброжелательным человеком. Вы становитесь более чутким и отзывчивым к другим людям. Благодарное отношение дает вам огромное чувство счастья и внутреннего удовлетворения. Чем больше вы чувствуете и выражаете благодарность, тем выше ваша самооценка и тем положительнее вы смотрите на жизнь. При этом вы становитесь популярнее и начинаете больше нравиться окружающим.

Признательность

Даже в самых сложных ситуациях вы всегда можете найти то, за что вам действительно стоит благодарить судьбу. Если вы возьмете лист бумаги и запишите на нем все моменты своей жизни, за которые вы должны быть благодарны, то удивитесь, каким длинным получится список.

Подумайте, например, о вашем теле. Даже если оно далеко от идеала, – это не имеет ровным счетом никакого значения. Вы должны быть благодарны уже за то, что можете ощущать этот мир – за чудеса зрения, слуха,

осязания, вкуса, обоняния. Вы можете быть благодарны за нормальное функционирование вашего организма и здоровье всех его частей. Вы можете также быть признательны за уже прожитые годы и за те, что ждут вас впереди. Просто посидев в тишине и подумав о данных вам благах, вы сможете списать причинами для благодарности весь блокнот.

Посмотрите на свою личную жизнь. Стоит только начать вспоминать людей, сыгравших в ней важную роль, их хорошие качества и поступки, как вы не сможете удержаться от признательности. Подумайте о материальных благах – вашем доме, машине, одежде и другой собственности – и вы уже не будете знать, где остановиться. Подумайте также о здоровье и благополучии тех людей, которых вы любите и за которых переживаете – ваших родственников, друзей и знакомых. Продолжайте в том же духе, и ваш список будет становиться все длиннее и длиннее.

Подумайте о прекрасных переживаниях вашего прошлого, о выученных уроках, прочитанных книгах, увиденных фильмах, услышанных песнях и съеденных блюдах. Подумайте о местах, в которых вы побывали, об опыте, вынесенном вами из путешествий и работы. Подумайте о возможностях, ждущих вас впереди, и вы удивитесь, как много в вашей жизни вещей, за которые вы должны быть благодарны.

Удача и везение

Самые успешные люди, которых мне доводилось встречать – миллионеры, мультимиллионеры и даже миллиардеры – всегда говорят о своем успехе так: "Жизнь была благосклонна ко мне. Я был необыкновенно удачлив. У меня очень много поводов для благодарности".

При этом почти все они приписывают свои успехи не столько себе, сколько другим людям. Чаще всего они испытывают благодарность к своим супругам, детям, родителям, коллегам по работе, друзьям, партнерам по бизнесу и клиентам.

Однажды сэру Исааку Ньютону, ученому, входящему в десятку самых великих людей в истории человечества, задали вопрос: "Как вам удалось сделать такой значительный вклад в развитие стольких наук?"

Подумав обо всех великих ученых, живших и работавших до него, Ньютон ответил: "Если я вижу дальше других.., то только потому, что стою на плечах гигантов".

КАКОЙ ВЫ ЧЕЛОВЕК

Вероятно, величайшим открытием моей жизни стало то, что причина, по которой мы являемся теми, кем являемся, заключена в нас самих. К той жизни, которой мы живем, нас приводят привычки думать и действовать определенным образом. Мужчины и женщины, обладающие сильным характером и лидерскими качествами, в свое время посвятили много лет ра-

боте над собой. Только благодаря упорному труду они добились своего положения, сумели заслужить наше уважение и восхищение. Они действительно "сделали себя сами" в любом понимании этого выражения.

Профессор психологии Гарвардского университета Уильям Джеймс однажды написал: "Величайшим прорывом моего поколения является открытие, что человек, изменяя внутреннее отношение к жизни, может изменить и внешние аспекты этой жизни".

Работая над собой и практикуя желаемые модели поведения, вы изменяете внутреннее отношение к жизни. В результате, вы меняете и внешние характеристики вашей жизни. Вы начинаете полностью контролировать свое будущее. Вы становитесь наилучшим человеком, каким только можете быть. Для вас нет ничего невозможного.

Практические упражнения

- Какое свойство характера больше всего восхищает вас в других людях? Каким образом вы можете развить его в себе?
- Представьте, что вы можете написать собственный некролог. Какую память о себе вы бы хотели оставить?
- Представьте свое идеальное будущее. Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и сделать свою жизнь идеальной во всем, какой бы она стала?
- Чтобы бы вы делали иначе и как бы изменили свою жизнь, если бы у вас не было никаких страхов?
- Представьте, что вы стали предельно честным и искренним человеком. Что, в таком случае, вам бы следовало изменить в своем поведении?
- Как бы вы изменили свои цели и поступки, если бы точно знали, что рано или поздно вам гарантирован большой успех?
- Решите с сегодняшнего дня стать выдающимся человеком и начните практиковать необходимые привычки и модели поведения.

Слава – химера; популярность – случайность,
богатство – переменчиво; тот, кто сегодня ликует,
завтра будет проклинать; и только одна вещь
может выдержать испытание временем – характер

Хорас Грили
