

# 21 Способ сделать карьеру

Брайан Трейси

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Данная книга будет полезна всем, кто желает взять собственную карьеру под полный контроль. Если вам кажется, что вы способны на большее и потому заслуживаете зарплаты более значительной, чем та, что получаете сейчас, так оно, возможно, и есть. Из этой книги вы узнаете, как добиться роста и зарплаты, и карьеры. Двадцать один способ, к изучению которых вы вскоре приступите, являются практичными, испытанными на практике методами, которые могут быть немедленно использованы вами для того, чтобы обеспечить себе более стремительный рост в любой компании.

Рассматриваемые стратегии успеха взяты в кристаллизованном виде из моего более чем тридцатилетнего опыта работы разного, надо сказать, уровня — от самой низкооплачиваемой до работы, соответствующей должности высокого кабинетного начальника. Первым моим занятием было мытье посуды в ресторане, а вторым — работа грузчиком в супермаркете. Я испробовал более двадцати различных работ в разных сферах деятельности и разных странах, неуклонно пробиваясь вверх, прежде чем стал тем, кем стал, усваивая на суровой практике изложенные здесь принципы.

На всем протяжении своей карьеры я постоянно оглядывался вокруг и задавался такими вопросами: «Почему одни люди добиваются большего успеха, чем другие? Почему одним дано добиваться более высокого заработка и карьерного роста, а другим — нет?»

По прошествии ряда лет я пробился наверх, навсегда оставив позади черную работу, добившись успеха в коммерческой сфере, даже став начальником операционного отдела компании с оборотом 265 миллионов долларов. В настоящее время я консультирую высшее управленческое звено крупнейших компаний мира на тему служебного роста и персонального успеха.

Сейчас трудно вспомнить, скольких людей я нанял на работу, скольким предоставил обучение, совет и поддержку, скольких продвинул по служебной лестнице и скольких уволил. Среди них были как сотрудники младшего звена, так и президенты компаний. Тысячи, мужчин и женщин, стремящихся к успеху в своей работе, прошли подготовку на организованных мною семинарах, которые я сам же и проводил.

В рамках своих продвинутых программ индивидуального обучения я работаю с менеджерами высокого уровня и предпринимателями, помогая им выработать подходящие стратегии достижения успеха в делах и, в частности, организовать работу таким образом, чтобы уделять время главным образом первостепенным вопросам и работать по наилучшим из правил так, чтобы в итоге был обеспечен быстрый рост доходов.

Идеи, собранные в данной книге и подвергнутые многолетней проверке на практике, будут полезны и вам, чем бы вы ни занимались. Дело в том, что «стоите» вы, вероятно, раза в два больше, чем зарабатываете ныне. Может случиться, что цена вам — в пять раз или десять раз выше той, по которой вы реализуете себя в настоящий момент. Только от

вас зависит, сможете ли вы предпринять необходимые шаги, дабы извлечь максимум из своего потенциала.

Всё в ваших руках. Вы архитектор собственной карьеры. Именно вы сами во многом в ответе за то, что происходит с вами, особенно что касается долгосрочной перспективы. Ваша главная обязанность по отношению к самому себе в сфере работы состоит в увеличении собственного КПД, или отдачи от прикладываемых усилий. В связи с этим главной вашей целью должно быть извлечение максимально возможной пользы из умственных и физических сил, которые вы затрачиваете на свою работу. Иными словами, вам следует стремиться к тому, чтобы затрачиваемое вами на работу время оплачивалось по максимально возможной ставке.

Человек может снискать великий успех или же превратиться в того, о ком нелестно отзываются как о посредственности. Дело в том, что в изначальном своем предназначении никто не является посредственностью. Всякий человек в каком-то отношении, а то и во многих, уникален и способен на грандиозные достижения. С огромной долей уверенности можно утверждать, что в настоящий момент вы являетесь обладателем не востребуемых талантов и способностей, которым до сей поры просто не нашли применения. От вас требуется определить ваши особые таланты, а затем применить их с целью извлечь максимум выгоды из собственного потенциала, в какой бы сфере вы ни работали.

Успех в карьере является объектом внимания настоящей книги. Здесь вы не найдете рецептов для достижения баланса и успеха в жизни вообще или рассуждений о тонкостях межличностных отношений. Ответы на эти важные вопросы лучше поискать в другой книге.

Двадцать и один принцип, собранные в настоящей книге, посвящены единственно тому, чтобы помочь вам реализовать свое стремление добиваться максимально высоких результатов в той сфере деятельности, которую вы для себя избрали. Идея, лежащая в основе каждого из них, состоит в том, что и ваша карьера, и ваше собственное будущее находятся в ваших руках. Вы не должны пассивно дожидаться, когда удача свалится вам на голову. Напротив, вы должны осознать себя как основную движущую силу собственной жизни. Вы *творец* обстоятельств.

Каждая идея, метод, стратегический принцип, с которыми вы познакомитесь ниже, были опробованы и проверены на прочность в горниле практического опыта. Тысячи мужчин и женщин ежедневно применяют эти идеи и принципы и тем самым существенно улучшают результативность своей работы. Регулярное использование предлагаемых здесь способов обретения высокого заработка и стремительной карьеры сэкономит вам годы упорной работы над достижением успехов, аналогичных тем, которые гарантирует вам автор. И воистину нет пределов тому, чего вы сможете добиться с их помощью.

## ВЕДЕНИЕ

### **Ваша карьера и ваше будущее — в ваших руках**

Время нынче замечательное. Никогда прежде не открывалось столько возможностей и перспектив перед людьми, стремящимися к успеху на каком бы то ни было профессиональном поприще и в жизни вообще, как в настоящее время.

Ваша обязанность перед самими собой и перед всеми, кто окружает вас, состоит в том, чтобы в полной мере использовать многочисленные возможности, существующие вокруг вас. Ваша задача — внести посильный вклад, применив все свои таланты и способности, в то, что многие экономисты ныне именуют Золотым веком человечества. Данная книга поможет вам в этом.

Вы ознакомитесь с целым рядом практичных, проверенных на практике, простых в применении и эффективных способов обретения успеха в достижении высокооплачиваемой работы. Вы узнаете, кроме того, как обеспечить своей карьере быстрый рост, добываясь более высокого служебного положения и властных полномочий. Вы поймете, как можно придать значительное ускорение собственной карьере и оказаться, таким образом, в числе ведущих специалистов в своей сфере деятельности.

Эти методы и принципы используются людьми, снискавшими себе профессиональный успех и самый высокий заработок в своей сфере деятельности. Начав применять их в своей работе, вы словно нажмете на педаль газа, придав тем самым ускорение собственной карьере. В ближайшие два-три года вы добьетесь большего успеха, нежели добивается средний человек за десять-двадцать лет, путем простого следования естественному потоку событий своей жизни.

Мы перешли из эры *занятости* длиною в жизнь в эру *трудоспособности* длиною в жизнь. Это значит, что с сегодняшнего дня вы должны осознавать полную ответственность за все, что происходит с вами в жизни: как на работе, так и в личных делах. Одной из самых больших ошибок было бы полагать, что вы работаете на кого-либо, помимо *самого себя*. Неважно, что кто-то другой ставит свою подпись под чеком, по которому вы получаете зарплату, или вручает вам конверт с жалованием, — наделе вы сами себе босс. Вы всегда в числе тех, кто обеспечивает сам себя работой и, следовательно, заработком. В конечном итоге, вы сами определяете, какого размера зарплата вам полагается, насколько быстро осуществляется ваш рост по службе, и вообще, в первую очередь, от вас самих зависит то, как складывается у вас жизнь. Вы в ответе за все.

Три процента американцев, чья работа считается самой высокооплачиваемой, полагают, что *сами обеспечивают себя работой*, даже если трудятся на кого-либо. Подобное отношение к своему труду, при котором человек берет всю полноту ответственности за достигаемые им результаты, делает этих людей особенно ценными сотрудниками в глазах компаний, нанявших их, и приносит огромную пользу им самим. В результате перед ними открывается гораздо больше возможностей по сравнению с сотрудниками, придерживающимися традиционных взглядов на наемный труд. Они больше получают и продвигаются по служебной лестнице гораздо быстрее.

С сегодняшнего дня смотрите на себя как на президента компании, в которой всего один работник — вы сами. Считайте, что в ваши обязанности входит продавать на весьма сложном в плане конкуренции рынке один-единственный товар — ваши умения как работника. Воспринимайте себя также консультантом собственной компании, которая стремится платить вам в точности по заслугам.

После этого начните применять 21 способ достижения высокого заработка и стремительной карьеры, используемые, часто безотчетно, всеми без исключения людьми, снискавшими успех в работе. Вам не захочется оглядываться назад!

## ГЛАВА 1 Точно определите, что вам нужно

*Мир устроен так, что человеку, чьи слова и поступки показывают, что он знает, чего хочет, обеспечена необходимая свобода движений.*

### Наполеон Хилл

Это, возможно, первый уверенный шаг на пути обретения успеха. Определитесь с тем, чего вы ждете от собственной карьеры. Выделите время на то, чтобы проанализировать собственные таланты и умения. Покопайтесь в себе, чтобы выяснить, какого рода занятия вам действительно по душе. Определите круг задач и дел, которые вас интересуют больше всего или приковывают ваше внимание. Бросьте взгляд назад, на свою прежнюю работу, если таковая имела в вашей жизни. Каковы были ваши самые крупные успехи, и какие времена вам вспоминаются как приносившие наибольшее удовлетворение от работы?

Вы величайшее чудо природы. Вы конечный продукт эволюции протяженностью в миллионы лет. Никогда не было и не будет никого, в точности подобного вам. Посредством генетического кода вы запрограммированы таким образом, что имеете возможность развить свои замечательные потенциальные способности, чтобы, как никто другой, добиваться прекрасных результатов в определенных сферах деятельности и превосходно выполнять определенные задачи.

С самого рождения вы настроены на успех. Внутри вас — гигантские месторождения талантов и способностей, к разработке которых многие из вас еще так и не приступили. В ваших силах стать кем угодно, заниматься и обладать чем угодно, стоит вам лишь поставить перед собой соответствующую цель и проявить достаточно упорства, добиваясь ее. Для этого вы должны, во-первых, ясно определиться с тем, что вам в действительности нужно, и, во-вторых, посвятить всего себя без остатка достижению цели.

Решая, к чему стремиться, применяйте *идеализацию* в отношении собственной карьеры. Попробуйте заглянуть на пять лет вперед и представьте себя на идеальной, по вашим меркам, работе, с идеальными сотрудниками, с идеальной зарплатой и идеальными условиями. Определите свой идеал с предельной ясностью, после чего решите, что вам пришлось бы сделать, прими вы твердое решение воплотить его в жизнь, начиная с сегодняшнего дня.

Вообразите на мгновение, что вы могли бы иметь любую работу. Представьте себе, что любая работа и любая должность могли бы быть предложены вам прямо сейчас. Представьте, наконец, что где-то есть работа, которая вам по-настоящему нравилась бы и приносила удовлетворение час за часом, день за днем.

Один из величайших секретов успеха состоит в том, чтобы определиться, к какого рода занятиям у вас лежит душа, а затем найти способ хорошо зарабатывать, занимаясь любимым делом. И здесь все зависит от вас. Вы в ответе перед самим собой.

Вам почти всегда обеспечена перспектива повышения, как в зарплате, так и в должности, когда работа приносит вам радость, представляет для вас интерес, открывает для вас все новые и новые свои грани и несет в себе прочные стимулы. Дело в том, что, если вам не нравится ваша работа, вам едва ли удастся обрести степень энтузиазма и преданности делу, достаточную для того, чтобы осуществлялся ваш рост и имелся, к тому же, стимул преодолевать трудности, решать проблемы, которых хватает в любой работе.

Регулярно практикуйте *анализ «с нуля»* как в своей профессиональной, так и личной жизни. Данный аналитический метод является важным навыком и получил свое название от термина «финансовое планирование "с нуля"», синонимом которого является термин «безупречное финансовое планирование». Ему достаточно легко научиться. Его следует как можно чаще применять на практике.

Метод прост. В финансовом планировании «с нуля» вы берете каждый планируемый расход и спрашиваете у себя: «Если бы данный расход не входил сейчас в нашу смету, то, исходя из накопленного опыта, следовало ли бы нам его включать?»

Метод анализа «с нуля» работает сходным образом. Вы проводите черту под прежним опытом, словно подытоживая его и начиная планировать на будущее, и задаете себе вопрос: «Есть ли что-либо в моей работе, чем я занимаюсь сейчас, но не стал бы заниматься вновь, глядя на это с высоты моего теперешнего опыта?»

Именно так звучит один из самых полезных в житейском смысле вопросов: *«Есть ли что-либо в вашей жизни или работе, чем вы занимаетесь сейчас, но не стали бы заниматься вновь, глядя на это с высоты своего теперешнего опыта?»*

Дело в том, что во времена быстрых, как сейчас, перемен следует ожидать, что подобная тенденция сохранится надолго и у вас найдется, по меньшей мере, один ответ на этот вопрос применительно к той или иной сфере вашей жизни.

Применяйте рассматриваемый метод к собственной оценке своей сегодняшней работы. С высоты вашего теперешнего опыта занялись ли бы вы своим текущим делом на тех же условиях, на которых работаете в настоящее время? Согласились ли бы на эту же работу при своем теперешнем начальнике? Стали бы работать на эту же самую компанию? В этом же секторе экономики? При такой же зарплате? В этой же должности? Да или нет?

Если нет, то следующий вопрос, которым вам следует задаться, звучит так: «Как мне изменить текущую ситуацию и насколько быстро?» Каков бы ни был ответ, вам решать, как поступить.

Вам, возможно, потребуется затратить немало усилий и совершить много ошибок, прежде чем вы выберете для себя идеальную карьеру. Однако начинается все всегда с того, что вы садитесь и решаете для себя, чего вы действительно ждете от своей работы вообще и в частности, чего хотели бы избежать, а затем лишь приступаете к действию по достижению поставленной перед собой цели.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Составьте перечень всего, что ассоциируется у вас с идеальной работой или должностью. Прежде всего, представьте себе, будто в выборе работы у вас нет никаких препятствий. Вообразите, что любая профессия или род занятий в равной степени доступны вам. Затем представьте, что вы обладаете необходимым образованием, навыками, опытом, деловыми связями, а равно временем и финансами. Какую работу избрали бы вы для себя, если бы выбирали среди всех, какие бывают на свете?

Приступайте к планированию конкретны» действий, которые можно было бы предпринять уже сейчас. Что можно было бы сделать прямо сейчас, чтобы начать свой путь к такой работе или должности, о которой вы мечтаете? Каков бы ни был ответ,

действуйте. При этом самое главное — начать действовать. Помните: вы в ответе за собственную судьбу.

## ГЛАВА 2 Выбирайте компанию по собственному вкусу

*Выбор за вами. У вас в руках румпель. Вы можете держать курс, какой пожелаете, к месту, в которое желаете прибыть — сегодня, завтра или через много дней.*

### У. Клемент Стоун

В наше время, когда все непрерывно меняется, многие предприятия растут, расширяют сферы своего влияния и дают работу многим тысячам людей. Они же предлагают невероятные возможности для мужчин и женщин, которые хотят добиться к более стремительного и выдающегося успеха, не удовлетворяясь уделом среднего человека.

Между тем многие другие предприятия, как кажется, исчерпали свои возможности для дальнейшего роста, а некоторые вовсе переживают спад, как общеэкономический, так и в количестве имеющихся и создаваемых рабочих мест. Они продолжают нанимать людей, чтобы те заняли место уволившихся или ушедших на пенсию, однако вследствие растущей автоматизации производства, внедрения новых технологий, изменений в предпочтениях клиентов и конкуренции, эти предприятия имеют слабый потенциал для сколько-нибудь значительного роста, по крайней мере, на ближайшие годы. Ваша первая задача на пути к успешной карьере состоит в том, чтобы научиться отличать быстрорастущие предприятия от предприятий, демонстрирующих слабый рост.

Работая на быстрорастущем предприятии, вы в состоянии за два-три года значительно продвинуться по пути к более высокой оплате вашего труда и шансам на продвижение в должности, нежели за пять—десять лет работы на предприятии со слабым ростом. Многие люди коренным образом изменили свою жизнь, просто перейдя на другую сторону улицы и найдя другого рода работу в компании, относящейся к быстрорастущему сектору экономики.

Внимательно взгляните на свой собственный набор талантов и умений, расценивая его как свои наличные средства, не менее ценные, чем деньги, после чего взгляните на рынок труда как на биржу, на которой вы, путем инвестирования своих средств, надеетесь получить весьма высокую прибыль. Рассматривайте собственные ментальные, эмоциональные и физические силы в качестве «гуманитарного капитала», который следует разместить таким образом, чтобы отдача от этого в виде вашего трудового дохода была максимальной. Будьте совершенным эгоистом, когда речь идет о том, чтобы отдать предпочтение конкретной компании, после чего жертвовать значительной частью своего времени, работая на нее.

Найдя работу по душе в компании, которая вам понравилась, следует целиком посвятить себя работе, выполняя ее только «на отлично». Постоянно ищите способы повысить свою ценность как работника в глазах руководства. Подобная стратегия обеспечит вам ощутимые шансы на получение более высокой зарплаты и на продвижение в должности в ближайшие месяцы или, в крайнем случае, годы.

**НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!**

Организируйте себе сегодня же экскурсию по местному рынку труда. Обращайте внимание на компании и предприятия, упоминаемые в средствах массовой информации и характеризующиеся как перспективные, будь то по причине роста производства, многообещающей инновационной деятельности или роста курса акций. Определите, имеется ли среди отмеченных вами компания, вызывающая интерес, особую симпатию или соответствующая вашим представлениям об идеальном для вас месте работы.

Проведите исследовательскую работу. Обратитесь к газетам, журналам, сходите в библиотеку. Поищите в Интернете. Сила — на стороне человека, владеющего самой свежей и полной информацией. Кроме того, побеседуйте с людьми, которые связаны по работе с компанией или непосредственно работают в компании того типа, к которому у вас лежит душа.

Затем справьтесь о наличии свободной должности и заодно поинтересуйтесь, какого рода навыки, знания и умения нужны человеку в интересующей вас должности, чтобы преуспеть. Подобная подготовительная исследовательская работа способна коренным образом изменить вашу жизнь.

### **ГЛАВА 3 Выбирайте босса по собственному вкусу**

*Величайшее по последствиям умение, которым обладает человек, — это умение выбирать.*

**Дж. Мартин Коу**

Одним из условий успешной карьеры, а значит, соответствующей вашим ожиданиям зарплаты и шансов на скорое повышение в должности, является выбор подходящего босса.

На трудовые отношения, возникающие при поступлении на работу, можно смотреть как на своего рода «брак», в котором ваш босс выступает в качестве «супруга». Его или ее роль в определении того, насколько велика будет ваша зарплата, насколько вам будет нравиться работать, насколько велики будут ваши шансы на скорое продвижение и, вообще, насколько устроена будет ваша трудовая жизнь в данном окружении.

Находясь в поисках работы, вам следует задавать своему потенциальному боссу множество вопросов. Ваша задача при этом — удостовериться, что вам будет приятно работать с этим человеком, будучи у него в подчинении. Убедитесь, что этот человек вызывает у вас симпатию, уважение и желание работать под его руководством. Перед тем как начать работу с ним, вам следует обрести твердую уверенность, что этот человек способен на дружеский совет и поддержку и что вы можете рассчитывать на его помощь в вашем дальнейшем профессиональном росте.

Хорошие руководители, как кажется, обладают рядом качеств, роднящих их, в какой бы отрасли они ни работали. Во-первых, хороших боссов отличает честность. Когда они дают обещание, то держат свое слово. Сказав, что сделают что-нибудь, они поступают в точности в соответствии с обещанным. Пообещав пересмотреть вашу зарплату, они не откладывают надолго этот вопрос, а решают его в указанный срок.

Ставя перед вами задачу, хорошие боссы излагают ее ясно и четко. Они не жалеют времени на то, чтобы убедиться, насколько хорошо вы поняли, каких результатов от вас ждут и в какие сроки. Они не преминут поинтересоваться вашим мнением по поводу того, как следует выполнять рассматриваемую задачу, и всегда открыты для новых и оригинальных идей.

Хорошие руководители проявляют заботу в отношении своих подчиненных. Это означает, что они проявляют равный интерес к вам как к человеку и как к работнику. Часто это выражается в том, что они интересуются вашей жизнью вне работы, спрашивают о здоровье родителей, благополучии супруги/супруга и детей. Их живо интересуют ваши заботы, поскольку они могут влиять на качество выполняемой вами работы.

Это не значит, что хороший босс призван быть исповедником или социальным работником. Но хороший босс всегда воспринимает вас как целостную личность, у которой есть жизнь помимо работы.

Качество своих отношений с руководителем всегда можно оценить по тому, насколько свободно вы чувствуете себя с ним или ней, вступив в искренний, открытый разговор по поводу того, что заботит вас в данную минуту. При виде приближающегося к вам руководителя нормальной вашей реакцией должна быть радость, как при встрече с другом, нежели тревога и даже, как бывает, страх.

Вероятно, наилучшим свидетельством того, что ваш босс хорош, а работа доставляет радость, является ваше хорошее настроение. Вы много смеетесь, будучи на работе. Вы довольны собой и ощущаете свою значимость как работника и человека.

Работа под началом хорошего босса — залог высоких шансов на хорошую зарплату и скорое продвижение по службе. А хорошие боссы есть везде.

#### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Сегодня же составьте для себя мысленный идеал руководителя. Подумайте о людях, под началом которых вы учились или работали прежде. Составьте перечень личностных качеств и черт поведения, объединяющих их. Насколько составленный вами идеальный образ руководителя соответствует образу вашего теперешнего босса?

Проявите инициативу в том, чтобы улучшить отношения со своим боссом, если чувствуете, что это необходимо. Придите к нему или к ней и честно и прямо изложите свой взгляд на то, что требуется с его или ее стороны, чтобы вы чувствовали себя лучше на своем рабочем месте и, соответственно, работали более эффективно. Объясните, что помогло бы вам вносить еще более весомый вклад в работу компании. Большинство начальников с готовностью идут на подобный диалог, коль скоро с вашей стороны все подается в духе дельного совета, нежели в порядке излишней требовательности или критики.

## ГЛАВА 4

**Воспитывайте в себе позитивное отношение к окружающему миру**



*Каждый человек пребывает там, где ему положено быть согласно законам его натуры. Мысли, которые он положил в основу своего характера, определили его местонахождение.*

## **Джеймс Аллен**

Не менее 85 процентов вашего успеха на работе, согласно психологу Сиднею Журарду, определяются вашим отношением к окружающему миру и вашими личными качествами. Прогресс, осуществляемый вами, ваши шансы на лучшую зарплату и скорое продвижение по службе во многом определяются тем, насколько вы нравитесь окружающим вас людям и в какой степени в связи с этим они готовы вам помочь.

Люди веселого и оптимистичного склада всегда пользуются большим успехом и уважением, нежели те, кто жалуется на судьбу и критично смотрит на окружающий мир. Одним из важнейших факторов вашего успеха в карьере является то, насколько хорошо вы ладите с людьми, насколько удастся вам работа в составе коллектива. И ваша зарплата, и ваше повышение в должности в огромной степени зависят от умения сотрудничать с людьми на любой стадии вашей карьеры.

Хорошим командным игрокам обычно свойственны приветливость, дружеское расположение и готовность в любую минуту прийти на помощь своим коллегам. Они сострадательны и заботливы. С такими людьми их сослуживцам приятно проводить время, совместно работать над задачами и помогать в их начинаниях.

Руководителю всегда проще заметить оптимистичного и приятного в общении подчиненного, а затем и помочь ему подняться выше по служебной лестнице. Кроме того, человек позитивного склада в большей степени может рассчитывать на поддержку своих коллег или подчиненных. Образно говоря, человек позитивного склада испытывает определенное давление снизу, которое устремляет его все выше и быстрее по лестнице успеха.

Важным мериллом того, насколько позитивным человеком вы являетесь, следует считать то, как вы ведете себя в стрессовых ситуациях. Любой человек может быть сама любезность, когда все складывается благополучно. Именно перед лицом трудностей и неприятностей демонстрируете вы самому себе и всем окружающим, из какого материала вы сделаны. Как говорится, друг познается в беде.

Человеке позитивным отношением к окружающему миру склонен находить положительные стороны в каждом человеке и каждой ситуации.

Любую проблему он старается рассматривать с точки зрения наличия в ней какого-то положительного и конструктивного аспекта, возможности извлечь из нее полезные уроки. Привычка усматривать в ситуации, складывающейся не так, как хотелось бы, нечто ценное на будущее помогает вам сохранять оптимизм и бодрое расположение духа при любых обстоятельствах. Это помогает вам делать ставку на будущее, на действие по разрешению ситуации в противовес соблазну выдавать желаемое за действительной и винить себя и окружающих в том, что произошло.

К счастью, подобный конструктивный подход к любой ситуации можно в себе воспитать. Обрести же устойчивое позитивное ментальное отношение к окружающему миру можно, ежедневно настраивая себя на соответствующий лад, особенно в преддверии «трудного» дня.

## НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Примите решение, что, начиная с сегодняшнего дня, вы ставите перед собой цель проявлять позитивное отношение ко всему, что окружает вас — как на работе, так и дома. Боритесь с соблазном критиковать других, жаловаться на судьбу или проклинать все на свете, когда дела идут не так, как хотелось бы. Сопровитвайтесь искушению искать ошибки в действиях других людей, распускать слухи или говорить за спиной других людей, а также критиковать какие бы то ни было аспекты в жизни компании, в которой вы работаете.

Примите решение немедленно сесть на 21-дневную «диету» позитивного ментального отношения. На протяжении 21 дня упражняйтесь в том, чтобы сохранять оптимизм и конструктивный подход к проблемам в течение всего дня, какими бы они ни были. Возьмите за привычку считать до десяти, прежде чем реагировать на проблему или неприятность. Будьте способны сказать что-нибудь позитивное в любой, даже самой неприятной, ситуации.

К концу означенного срока вы выработаете новый стиль поведения, который сослужит вам добрую службу на всю оставшуюся жизнь.

## ГЛАВА 5

### Создайте себе имидж преуспевающего человека

*Большинство людей склонны в первую очередь верить своим глазам, поэтому они судят о вас по тому, как вы выглядите. Точно так же формируется и ваше суждение о них.*

#### **Брайан Трейси**

Тщательно «гримируйтесь» под свою роль! Если вы желаете добиться большого успеха, чтобы вас принимали и уважали в кругах, частью которых хотите стать, то должны выглядеть так, чтобы вызывать восхищение и уважение.

Удивительно, как получается, что столь много людей держатся в тени год за годом, просто потому, что не знают, как добиться внешнего впечатления, или не уделяют этому должного внимания. Никто, видимо, не отвел их в свое время в сторону и не объяснил, насколько важны их одежда и внешность для того, чтобы обрести высокооплачиваемую работу и иметь высокие шансы на повышение в должности.

На тему имиджа в бизнесе написано бесчисленное количество статей и книг. Я лично много лет изучал данный предмет и преподносил тысячам мужчин и женщин знания об искусстве имиджа. Я могу привести в пример тысячу ситуаций, когда небольшой штрих к производимому человеком внешнему впечатлению способен коренным образом изменить его шансы устроиться на хорошо оплачиваемую работу или получить продвижение по службе. То, как вы выглядите в глазах других, имеет во многом решающее значение для того, насколько далеко и насколько быстро вам удастся продвинуться.

Люди судят о вас, по крайней мере, поначалу по вашей внешности. И первое впечатление, если оно оказалось не таким, как вам хотелось, исправить уже не удастся. Вообще говоря, ваш облик, в том числе одежда, прическа, макияж, ухоженность лица и т. д., определяет 95

процентов первого впечатления, которое вы производите на окружающих. И то, насколько вам удастся произвести соответствующий эффект посредством сочетания указанных элементов имиджа, зависит только от вас.

Знаете вы или нет, но, подбирая себе одежду, приводя в порядок волосы, придавая чертам лица выразительность с помощью косметики и т. п., вы готовитесь обратиться к окружающему вас миру с персональным посланием. Своим внешним видом вы сообщаете окружающим людям, каково ваше мнение о самом себе, а равно сигнализируете им, в качестве кого им следует воспринимать вас и на какое отношение с их стороны вы рассчитываете. Поскольку вы одеваетесь без посторонней помощи, то отвечаете за то, каким будет ваше послание к окружающим людям.

Специалисты по межличностным отношениям говорят, что люди составляют суждение о вас в течение первых четырех секунд, а к окончательному мнению приходят по прошествии еще тридцати. Какое впечатление вы производите на людей, когда встречаетесь с ними в первый раз? Какое впечатление вы в идеале хотели бы производить? Какие изменения вам следует внести в свой внешний вид, чтобы производить лучшее впечатление?

Ваша одежда на работе должна говорить о том, что вы человек с видами на успех, и соответствовать нормам, принятым для того бизнеса, в котором вы заняты. Составляя представление о подобной одежде, прежде всего, обратите внимание, как одеты сотрудники управляющего звена вашей компании. Полистайте популярные газеты и журналы, помещающие фотографии мужчин и женщин, добившихся высоких должностей и высокого заработка в своем бизнесе. Берите за образец то, как одеваются они, при этом всегда следуя непосредственно за лидерами, а не за теми, кто сам берет с них пример.

Полезное правило гласит, что вам следует одеваться так, как подобает человеку, занимающему должность на две ступеньки выше, чем занимаете вы. Когда вы станете выглядеть как человек, занимающий высокую должность, люди, от которых зависит ваше будущее, начнут представлять себе вас в более весомой роли. Таким образом, это невольно повысит ваши шансы на дальнейший карьерный рост.

Известно, что различные цвета и их сочетания более эффективны для одних целей, нежели другие, говоря об имидже в бизнесе. Определенный тип одежды и аксессуаров помогает формировать образ авторитетного и компетентного человека. При этом в разных сферах бизнеса имеются свои нюансы в предъявляемых к идеальной деловой одежде требованиях.

Вам следует приобрести хорошую книгу по деловому имиджу, такую как, например, «Облик преуспевающего человека» Джона Молло, прочесть от корки до корки и начать скрупулезно следовать изложенным в ней рекомендациям, обращая внимание на каждую деталь вашего туалета. Ни в чем не рассчитывайте на авось.

*Правило:* если вы человек с будущим, не одевайтесь так, словно у вас его нет.

Сейчас много говорят о повседневной одежде и о том, как поменялись предъявляемые к ней требования. Многие из того, что утверждают последователи новых взглядов, верно лишь отчасти, а кое-что в корне неверно. Даже самый непринужденно одетый менеджер где-нибудь в Силиконовой долине всегда держит в шкафу подходящий костюм на случай, если компанию посетит важный клиент или банкир.

Повседневная одежда годится лишь для сотрудников, которые практически не сталкиваются в своей работе с клиентами, или для тех, кто в малой степени влияет на процветание компании. Во многих компаниях то, что персоналу позволяют носить повседневную одежду, нередко имеет под собой определенную негласную причину, а именно: повышать зарплату своим сотрудникам или продвигать их по служебной лестнице в планы компании не входит. Вам следует со всей ответственностью подойти к вопросу о собственном имидже, памятуя о его чрезвычайной важности. Берите пример с лидеров, а не с тех, кто сам лишь подражает.

Одевайтесь как человек, который устремлен к какой-то цели в жизни. Если все вокруг вас одеваются повседневно, а вы станете одеваться хорошо, кто, по-вашему, будет более выделяться и выглядеть человеком с серьезными видами на будущее?

Начальники не желают ударить лицом в грязь, представляя клиентам или вообще людям со стороны своих подчиненных. Проявляя осмотрительность в том, как одеваться, вы придаете себе вид более компетентного и способного работника в глазах тех, от кого может зависеть ваша карьера. Поэтому вам следует одеваться так, чтобы важное лицо вашей компании могло без колебаний представить вас другому важному лицу как своего сотрудника.

Всегда стремитесь к тому, чтобы выглядеть победителем, человеком, безупречный вид которого не оставляет сомнений в том, что он делает свою работу «на отлично». Сам стиль вашего поведения должен подсказывать мысль, что вы нужный компании работник. Создавайте впечатление человека с большим будущим, путь к успеху которого связан с данной компанией. Что бы ни говорили, люди весьма восприимчивы к внешнему облику того, с кем они имеют дело, и во многом к тому, как этот человек одет. Вашей целью должно стать умение вызывать у других нужное вам впечатление, а именно: компетентного и уверенного в своих силах человека.

Никогда не забывайте о том, что вы замечательный человек, и впереди у вас неограниченное будущее. Важно в связи с этим, чтобы всякому, кто видит вас в первый раз, был понятен этот факт.

#### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Примите решение с сегодняшнего дня привести свой внешний вид в порядок, приличествующий человеку, достигшему успеха, к которому вы стремитесь. Присмотритесь к тому, как одеваются люди, снискавшие успех в вашей компании, и не стесняйтесь подражать им. Не поддавайтесь под влияние своих коллег, приходящих на работу в повседневной одежде, а напротив, каждый день одевайтесь так, словно после обеда у вас собеседование на престижную должность.

Сходите сегодня же в книжный магазин и купите, по крайней мере, одну хорошую книгу по искусству делового имиджа. Научитесь комбинировать цвета и подбирать аксессуары. Подвергните критическому пересмотру собственный гардероб и избавьтесь от предметов одежды, которые больше не отвечают тому имиджу, который вы собираетесь создать.

## ГЛАВА 6

## **Начинайте работу раньше, работайте упорнее и покидайте рабочее место позже**

*Смысл жизни — жить. Жизнь — это действие, затрата сил, и в том, чтобы тратить их на всю катушку, состоит наше счастье и обязанность.*

### **Неизвестный автор**

Подчиняйтесь требованию работать с полной отдачей. Ничто не позволит вам проявить себя в глазах вашего руководства лучше, нежели репутация человека, работающего много и добросовестно.

Под *упорно работающим человеком* не следует понимать привязанного к креслу, лишенного радости общения или пребывающего под гнетом обязанностей, воистину «сгорающего на работе» от бесконечного стресса и перегрузки сотрудника. Упорно работающий человек — это, скорее, тот, кто не тратит время попусту. Он считает каждую минуту, пока находится на работе. Он ставит перед собой ясные задачи, упорно работает над ними на протяжении всего дня и движим целью внести ценный вклад в работу компании.

Всякий работник любой компании знает, кто из всех сотрудников самый добросовестный и упорный труженик. Таковыми почти всегда являются те, кого больше всех уважают. Они же почти всегда больше других получают и скорее продвигаются вверх, и по вполне понятной причине. Они выполняют больше работы в единицу времени, нежели другие работники. Их реальный вклад в доллар прибыли компании нередко выше, чем у других, в пересчете на размер их зарплаты. Как следствие, они представляют большую ценность для компании, нежели другие. Они, так сказать, удачная инвестиция. Они подают хороший пример другим, ими гордится руководство и стремится удержать от перехода в другую компанию гораздо в большей степени, нежели других, менее добросовестных сотрудников.

Двумя дополнительными часами продуктивной работы каждый день — вот чем, по сути, вам нужно пожертвовать на пути к цели, состоящей в том, чтобы стать одним из наиболее ценных и продуктивных работников своей компании. Изыскать эти два дополнительных часа можно, приходя на работу на час раньше и уходя на час позже. В результате ваш рабочий день слегка удлинится, но ваши шансы на продвижение могут при этом увеличиться многократно.

Специалисты по производительности труда подсчитали, что один час, который вы проработали, не отвлекаясь на посторонние дела, эквивалентен трем часам обычной офисной работы. Дело в том, что по причине наличия массы отвлекающих внимание факторов работа в офисе продвигается достаточно медленно, что особенно значимо, когда речь идет о работе, требующей творческого подхода. Поэтому вам необходимо постоянно находить более-менее продолжительные сегменты времени, в течение которого вы могли бы работать безостановочно. Это время можно изыскать, приходя на работу раньше других, используя для работы обеденный перерыв и оставаясь на какое-то время после работы, когда все уже разошлось по домам.

Люди, занимающие высокие должности в любой сфере бизнеса, тратят на работу больше времени, нежели среднестатистический работник. Десять процентов высокооплачиваемых американцев тратят на работу пятьдесят и более часов в неделю. У одного процента американцев, заработки которых наиболее высоки, трудовая неделя составляет в среднем

пятьдесят шесть часов. И самое главное, что они действительно тратят это время на работу. Они не тратят время попусту. Они приходят на работу рано утром, немедленно приступают к самым важным на текущий день задачам и работают над ними упорно на протяжении всего дня. Их отличают приветливость, общительность, но они не тратят время на праздные разговоры или продолжительные чаепития с коллегами.

Это должно стать и вашим подходом к работе. Тратьте свое рабочее время на работу. Не срывайтесь на часок в химчистку, не делайте личных звонков, не читайте газет, не обсуждайте результаты недавнего футбольного матча или не делитесь впечатлениями от просмотренного накануне вечером телевизионного шоу. В рабочие часы — только работа.

Представьте себе, что ваша компания пригласила со стороны группу экспертов с целью проанализировать работу своего персонала и выделить того, кто работает наиболее добросовестно, затем того, кому можно присудить второе место в этом отношении, и так далее, до того сотрудника, который демонстрирует наименьшую производительность. Ваша цель должна состоять в том, чтобы выиграть данное воображаемое соревнование. Ваша задача — стать самым добросовестным сотрудником компании. Упомянутое воображаемое соревнование, если вам удастся его выиграть, поможет повысить ваши шансы на более высокую зарплату и продвижение по службе в большей степени, нежели любая другая ваша заслуга. И данное соревнование должно продолжаться для вас изо дня в день, пока такой стиль работы не войдет в привычку.

Когда коллега пытается вовлечь вас в разговор не по делу или как-то иначе отвлечь от работы, будьте вежливы, но тверды. Скажите ему или ей, что вы сейчас очень и очень заняты. Предложите перенести разговор на потом. Затем улыбнитесь и скажите: «Извини, пора за работу».

И повторяйте про себя снова и снова: «За работу! За работу! За работу!»

Эта простая словесная формула, многократно повторенная, поможет вам быстрее приступать к работе, настраиваться на решение важнейших задач, чтобы в итоге стать Одним из самых продуктивных работников в своей сфере деятельности. И в конце концов это будет оценено по достоинству.

### **НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ»**

Примите для себя решение стать самым добросовестным сотрудником своей компании. Пересмотрите свой распорядок дня с тем расчетом, чтобы приходить на работу на один час раньше других, приступая при этом к делу не мешкая. Не посвящайте никого в свои намерения. Люди, от которых зависит ваше положение в компании, вскоре сами обратят внимание на ваше рвение.

Не тратьте рабочее время ни на что, кроме работы. Урежьте собственные «кофейные» паузы, а также обеденный перерыв, значительная часть которого уходит на пустые разговоры. Используйте его, напротив, на то, чтобы сделать больше работы. По окончании рабочего дня оставайтесь на один час с тем, чтобы создать задел на завтра. В очень короткое время ваша производительность повысится в два-три раза по сравнению с другими сотрудниками вашего уровня.

**ГЛАВА? Высовывайтесь!**

**Человек— существо, которое обречена на постоянное совершенствование, которое, достигнув одной цели, ставит перед собой другую, более высокую.**

## **Ральф Рансем**

Вся жизнь — соревнование того или иного рода. Вы постоянно соревнуетесь с другими, теми, кто хочет добиться высокооплачиваемой работы или получить повышение быстрее вас, нравится вам это или нет. Это гонка, и вы в ней участвуете. Ваша задача — выйти в лидеры, а затем найти способ вырваться вперед и прийти к финишу раньше других.

К счастью, такие способы известны и опробованы на практике. Одна из наиболее действенных соответствующих стратегий поведения состоит в том, что вы постоянно просите руководство поручать вам с каждым разом все более ответственное дело. Вызывайтесь добровольно, стоит на повестке дня появиться новой задаче. Приходите к начальнику, по меньшей мере, раз в неделю и интересуйтесь, не могут ли быть востребованы ваши услуги в каком-нибудь важном деле.

На планерках люди нередко предлагают свои идеи по поводу того, что может быть сделано, чтобы решить возникшую проблему или скорее достигнуть поставленной перед компанией цели. Когда бы вы ни заметили, что начальник соглашается на предлагаемый кем-то план действий, немедленно предлагайте свои услуги в деле его реализации. Поднимайте руку, чтобы привлечь к себе внимание. Хватайтесь за новое дело, как регбист выхватывает мяч из-под сгрудившихся тел спорящих игроков и затем мчится к линии ворот. Получив назначение, выполняйте его быстро и качественно.

Большинству людей, где бы они ни трудились, никогда не приходила в голову эта простая, но эффективная стратегия поведения. Они делают только то, за что с них спрашивают, если им вообще есть что делать. Некоторые даже думают, что умнее всего — это делать поменьше, минимум требуемого. Но вам следует поступать противоположным образом. Вам следует напрашиваться на все больший объем работы и все более ответственные задачи.

Не смущайтесь, если кажется, будто вас используют в своих интересах. Напротив, прося поручить вам все более и более ответственные дела, вы используете в своих интересах и компанию, и своего начальника. Решая важные задачи, вы обретае ценный опыт и знания, совершенствуете свою способность достигать результатов. При этом крепнет ваша репутация человека, приносящего пользу организации. А такая репутация всегда будет вам на руку как на ближайшую перспективу, так и на протяжении всей вашей карьеры.

Если разобраться, помимо репутации человека, с готовностью принимающего за важные дела и с успехом выполняющего их, мало что способно помочь вам добиться высокооплачиваемой работы и скорого повышения в должности. Каких бы дополнительных усилий и времени ни требовалось от вас в качестве жертвы, воспринимайте каждую новую задачу так, словно ее выполнение является своеобразным тестом на состоятельность, от которого зависит ваша карьера, после чего не мешкая приступайте к работе и доводите ее до конца.

**НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!**

Постоянно находите способы проявить собственную полезность, особенно путем добровольного принятия на себя задач, важных для вашего босса.

Регулярно бывайте у него и интересуйтесь, чем бы вы могли разгрузить его, какие услуги могли бы оказать. Вы будете удивлены, насколько увеличатся ваши шансы на то, чтобы обрести репутацию добросовестного и ценного сотрудника.

Предлагайте свою помощь, если на повестке дня возникла новая проблема или задача. Вызывайтесь добровольно, когда бы ни потребовались ваши услуги. Когда никто другой не вызывается, вы автоматически проявляете себя. Затем, какой бы ни была задача, выполняйте ее в кратчайший срок, докладывайте о результатах и просите, чтобы вам поручили новое, еще более ответственное дело.

## ГЛАВА 8 Просите — и обрящете

*Люди, которые преуспевают в этом мире, — это те, которые ищут обстоятельства, которые им подходят, и если не находят, то сами создают их.*

### Джордж Бернард Шоу

Один из принципов успеха состоит в том, чтобы не бояться и уметь просить то, что вам необходимо. Это одно из тех умений, которые способны помочь вам добиться более высокой зарплаты по сравнению с той, которую вы получаете сейчас. Будущее принадлежит тем, кто умеет просить. Будущее отворачивается от тех, кто просто сидит и ждет, надеясь, что дела изменятся к лучшему. Будущее за теми, кто не боится подойти и попросить то, что ему нужно, и если не получает этого немедленно, то просит вновь и вновь, пока не добивается своего.

Спросите у своего босса, каким требованиям должна отвечать ваша работа, чтобы вы могли рассчитывать на повышение зарплаты. Нет смысла работать с большим упорством, если вы не знаете точно, какова его конечная цель. Ясное представление о своих целях — совершенно необходимая вещь. Обратитесь к боссу и спрашивайте его до тех пор, пока не обретете полную ясность.

Если вам хочется получать более высокую зарплату, вы должны попросить об этом. Прибавка с неба не свалится. Наилучший способ подготовиться к такой просьбе состоит в том, чтобы найти обоснование, как адвокат строит защиту в суде, в пользу суммы, которую вы надеетесь получать, начиная с какой-то даты. Оформите свою мысль на бумаге, как если бы это было деловое предложение. Вместо того чтобы просто говорить, что вас не удовлетворяет теперешняя зарплата, как поступает большинство людей, вы должны избрать иную тактику. Вам следует составить перечень задач, которые вы выполняете, занимая определенную должность, а также описать дополнительный опыт и навыки, обретенные вами с момента последнего повышения зарплаты. Вам также следует показать влияние вашей работы в финансовом выражении на общие успехи компании, а равно вклад в работу компании, вносимый вами как сотрудником, относящимся к ее передовикам.

Затем вам следует должным образом довести до сведения босса всю эту информацию, как будто бы вы устроили ему коммерческую презентацию, и сообщить ему или ей, что на основании представленных данных о вашей добросовестной работе вы хотели бы иметь прибавку к месячной или годовой зарплате в размере конкретной суммы. Во многих случаях вы можете рассчитывать на прибавку, просто умно попросив о ней. В ряде случаев прибавка может оказаться лишь частичной. При таком исходе вам следует



поинтересоваться, что именно вам следует учесть на будущее, чтобы рассчитывать на полную прибавку, которую вы ожидали. Спросите, каким образом вы можете повысить свою ценность для компании.

Воспринимайте свое ходатайство о прибавке к зарплате так, словно это важные переговоры с далеко идущими последствиями, поскольку, по сути, оно таковым и является. Спланируйте свою встречу с боссом заранее. Удостоверьтесь, что время подходит для вас обоих и, таким образом, отсутствует всякая спешка. Иногда наилучшее время для подобного разговора — конец дня, когда срочных дел не ожидается и меньше вероятность, что вам помешают. Ведите себя свободно, спокойно, на всем протяжении разговора поддерживайте позитивный тон. Излагайте свою просьбу уверенно, смело, смотрите ожидающе, но с достоинством.

Если ваша просьба полностью отвергнута, сохраняйте спокойствие и продолжайте смотреть на дело позитивно. Уточните, чего вам предстоит добиться в будущем, чтобы заслужить прибавку, на которую рассчитываете, а также сроки, в которые повышение зарплаты станет возможным. Задавайте конкретные и ясные вопросы. Не бойтесь спрашивать.

Разумеется, вы должны быть вежливы. Спрашивайте с учтивостью. Сохраняйте дружеский тон, излагая свою просьбу. Спрашивайте тем тоном, какой считаете уместным. Спрашивайте полушутливо, с ожиданием в глазах и уверенно, а если потребуется, то настойчиво. Но обязательно спрашивайте. Будущее принадлежит людям, которые постоянно просят то, что им нужно, в любой сфере своей жизни. Чем больше просьб о том, что вам нужно, вы доносите до людей, от которых их удовлетворение зависит, тем более вероятно, что вы получите желаемое. Применяйте описанную выше стратегию при любой возможности, и вы поразитесь, насколько проще вам будет добиваться своих целей.

#### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ»

Потратьте часть своего досуга на решение вопросов, относящихся к вашей работе. Уточните для себя, какой зарплаты вы заслуживаете с точки зрения вклада, вносимого вами в работу компании, а также какую зарплату получают люди в такой же должности со сходным объемом работы как внутри вашей компании, так и в других организациях. Обзвоните агентства по найму и поинтересуйтесь, на какую зарплату может рассчитывать специалист вашего уровня при теперешней обстановке на рынке труда. Полистайте газеты на предмет того, сколько предлагают претендентам на должность, сходную с вашей.

Со всей ясностью изложите боссу, предпочтительно на бумаге, какую пользу вы приносите компании с точки зрения роста прибыли, снижения себестоимости, увеличения объема производства или повышения производительности. Объясните, каким образом ваш значительный опыт или приобретенные посредством повышения квалификации навыки превращают вас в весьма ценного сотрудника. Проведите сравнение между вашим текущим доходом и суммой средств, которую компания была бы вынуждена затратить, чтобы нанять на вашу должность человека и предоставить ему соответствующее обучение. Заранее определите для себя точную сумму, которую вы желали бы получить в качестве прибавки к зарплате, а затем прямо ставьте вопрос.

### **ГЛАВА9 Берегите свое честное имя как святыню**

*Каждое семя добра, преодолев невзгоды, в конце концов приносит цветы и плоды. Так и истинный успех приближается с каждым верным шагом.*

## **Орисон Суэтт Марден**

Всякий порядочный бизнес основан на доверии. Все отношения компании с клиентами, поставщиками, собственным персоналом и финансовыми учреждениями строятся на принципе, что люди, вовлеченные в деловые отношения, могут доверять друг другу в том, что поступят так, как обещают поступить. Теодор Ливитт, декан Гарвардского бизнес-колледжа, говорит: «Самым великим достоянием любой компании является ее репутация, то, с какой стороны ее знают клиенты».

Аналогичным образом ваш деловой характер и репутация являются самым главным капиталом, когда речь идет о вашей карьере. Репутация честного в делах человека является характеристикой, на основании которой о вас будут судить люди, от которых зависит решение вопроса о повышении вашей зарплаты или назначении на более ответственную должность.

Первой важнейшей чертой делового характера является правдивость по отношению к другим людям. Как бы там ни было, всегда говорите правду. Дав слово, держите его. Дав обещание, выполняйте его в полной мере. Если вы сказали, что сделаете нечто, обязательно сдержите слово, с какими бы неудобствами или сложностями это ни было сопряжено.

Второй важной чертой является надежность. Среди деловых качеств, наиболее ценимых, уважаемых и приветствуемых в бизнесе, можно назвать надежность делового партнера, иными словами, меру того, насколько на этого человека можно положиться. Выполняя обещание, не считайтесь с личными неудобствами, ибо они не стоят главного. Вы должны стремиться к тому, чтобы во всем быть человеком, на которого другие могут положиться целиком и полностью.

Третьей чертой является лояльность. Ущербная лояльность — одна из главных причин неуспеха в бизнесе и в жизни вообще. Когда вы по-настоящему лояльны, то не критикуете перед другими свою компанию и руководство. Напротив, даже если вы по какой-то причине не удовлетворены тем, что там происходит, то разрешаете свои сомнения самым прямым и честным способом. Вы обращаете свои претензии к лицам, ответственным за ситуацию, которая вызывает у вас неудовлетворение, и решаете возникший вопрос непосредственно с ними.

Соблюдая лояльность, вы не станете обсуждать в негативном тоне дела своей компании, действия руководства, качество продукции или услуг и т. п. с посторонними лицами. Если у вас нет желания исправить ситуацию, которой вы недовольны, тогда просто держите свои сомнения при себе. Вам следует помогать людям, с которыми или на которых вы работаете. К лицу, ставящему подпись на чеке с начисленной вам зарплатой, вам следует испытывать и проявлять полную лояльность. Если по какой-то причине вы не можете соблюдать лояльность, вам необходимо оставить это место работы и подыскать другое, где удастся быть лояльным.

Шекспир однажды написала «Перед собой будь честен, и тогда, как ночь сменяет день, последует, что не солжешь другому никогда».

Чтобы быть честным с самим собой, следует прислушиваться к своему внутреннему голосу и доверять своей совести. Живя по такому закону, быть нечестным с другими невозможно.

Жить следует с вечной оглядкой на нравственность, следя за тем, чтобы и слова, и поступки несли в себе правду и искренность. Ронять свое честное имя не следует ни за какие посулы.

Естественный характер жизни «по совести» подтверждается тем, что, когда вы живете в полном согласии со своей совестью, и в мыслях, и в словах, и в поступках, вы чувствуете себя прекрасно. Вы более уверены в своих силах, и вам свойственна более высокая самооценка. Живя по законам совести, легче быть оптимистом и переживать душевный подъем. И главное, что при этом вы скорее заслужите доверие, уважение и благожелательное отношение со стороны тех, от кого зависит ваша карьера. Всегда берегите свое честное имя как святыню.

#### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Выполняйте свои обещания, когда даете их, нравится вам это или нет, сопряжено это с трудностями и неудобствами или нет. Среди людей в любой сфере жизни стремитесь закрепить за собой репутацию человека, которому можно полностью доверять.

Подчиняйтесь требованию быть аккуратным и надежным человеком, особенно когда речь идет о том, как распорядиться временем. Будьте строго пунктуальны, встречаясь с людьми. Выполняйте работу в срок. Если по какой-то причине вы не успеваете, уведомляйте о задержке заблаговременно.

### ГЛАВА 10 Думайте о будущем

*Живо представьте себе то, что вы желаете обрести. Узрите это, проникнитесь этим и обратите это в веру. Создайте мысленный архитектурный проект и затем приступайте к строительству.*

#### **Максвелл Молье)**

Возможно, самым лаконичным и замечательным образом выражают существо поведения и индивидуальной «судьбы» человека следующие слова: «Жизнь человека идет к тому, о чем он главным образом думает».

Ваши главенствующие мысли во многом определяют ваши слова, решения и поступки, результаты, которых вы достигаете, и, вообще, весь ход вашей жизни. Вы склонны двигаться в направлении, заданном вашими мечтами и творческими порывами. Чем больше вы мыслите, говорите о чем-то или воображаете себе нечто, тем большее влияние ваши мысли, мечтания и устремления оказывают на ваши поступки и тем быстрее они находят воплощение в жизни.

Люди, снискавшие успех, на каждом шагу рассуждают и вслух говорят о своих устремлениях, посвящая планам на будущее большую часть своего времени. Нередко, обсуждая с другими свои мысли, они рассуждают о будущем и о том, как превратить свои планы в реальность. Они ставят перед собой цели и постоянно обдумывают кратчайшие

пути к их достижению. В результате им все время открываются новые возможности, позволяющие быстрее двигаться к цели.

Приобретение привычки смотреть в будущее требует от вас умения вызывать в воображении свои долгосрочные перспективы. Привычка размышлять о своем пути в жизни и ее конечной станции способна оказать огромное влияние на уровень достигаемого вами успеха.

Доктор Эдвард Бенфилд из Гарвардского университета сделал вывод, основываясь на результатах своих более чем пятидесятилетних исследований, что наибольшего успеха в нашем обществе добиваются мужчины и женщины, которые обладают таким качеством, как видение долгосрочной перспективы. Они заглядывают на пять-десять лет в будущее и принимают свои решения каждый день, исходя из своего видения долгосрочной перспективы. Так же должны поступать и вы.

Важное место в концепции ориентации на будущее в контексте философии успеха, как мы уже упоминали в первой главе, отводится идеализации. Идеализация, в рассматриваемом здесь смысле подразумевает, что вы должны представлять себе свою идеальную будущую карьеру.

Если бы вы обрели идеальную во всех отношениях работу, чтобы она собой представляла? Делами какого рода вы бы занимались? Сколько бы зарабатывали? С какими бы людьми работали? Каким представляется вам место идеальной работы? Какого рода полномочиями вы были бы наделены? Какие знания и умения от вас требовались бы? Какие дополнительные умения и знания потребовалось бы обрести для этой работы?

Практикуйте то, что называют гэдп-анализом, применительно к своей работе. Оцените разницу между тем, как складывается ваша работа сейчас, и тем, какой вы хотели бы ее видеть через несколько лет. Определите существующий разрыв между двумя ситуациями. Дефицит какого одного свойства во многом определяет имеющуюся разницу?

Какие изменения, внесенные в вашу жизнь, начиная с сегодняшнего дня, помогли бы вам ликвидировать разрыв? Какие шаги вы могли бы предпринять уже сегодня, чтобы взять наконец свое будущее под контроль и подготовить себя к **тому** чтобы; обрести работу которая Вам по-настоящему нравится? Как говорит Питер Друкер общепризнанный авторитет в теории менеджмента, «самый лучший способ предсказывать будущее — это творить его».

Чем яснее будет ваше видение желаемых перспектив, тем более вероятно, что вы предпримете шаги в нужном направлении, и так день за днем, пока ваше видение не обретет реальные черты.

Размышляйте также о будущем своей компании. Раздумывайте над тем, какое будущее ее ожидает и чего ей недостает для того, чтобы обрести успех и высокую прибыльность в будущем. Подумайте над тем, что лично вы могли бы сделать, чтобы помочь своей компании в достижении видимых вами перспективных целей.

Чем более четкими являются ваши ориентиры на будущее, тем больший вклад в работу компании вы можете внести в своей теперешней должности. А чем больше ваш вклад в долгосрочные цели компании, тем скорее вы добьетесь более высокой зарплаты и повысите свои шансы на продвижение по службе. Чем четче ваши ориентиры на будущее, тем более качественные решения вы будете принимать и в большей степени влиять на

работу компании в целом, тем прочнее будет у вас ощущение того, что вы являетесь хозяином своей жизни, карьеры и судьбы.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Возьмите лист бумаги и опишите как можно подробнее, какой представляется вам идеальная работа, основные аспекты вашей жизни и карьеры в сравнительно отдаленном будущем. Дайте полную волю своему воображению.

Представьте, что вы составляете эту бумагу для одного миллиардера, который готов предоставить вам работу в соответствии с тем, как вы ее опишете. Поэтому постарайтесь изложить все предельно ясно.

Подумайте, какой является ваша работа сейчас. Сравните существующую ситуацию с работой, ваш нынешний уровень знаний и умений с тем, что вы хотели бы обрести в перспективе. Какие шаги вам ни пришлось бы предпринять по выравниванию нынешней ситуации с перспективной, приступайте немедленно, с сегодняшнего дня.

## ГЛАВА 11 Держите в центре внимания свои цели

*Люди, у которых есть цель, добиваются успеха, потому что знают, каким курсом следуют.*

### Граф Найтингейл

Возможно, самым важным словом на пути к успеху в карьере и в жизни является для вас слово «ясность». Оно означает, что вы пребываете в полной определенности относительно того, что представляете собой в настоящий момент, во что верите, в чем являетесь настоящим специалистом (или могли бы быть таковым) и каковы цели, которых желаете добиться.

Люди, которые излагают свои цели на бумаге и имеют ясное о них представление, которые знают, чего они хотят добиться в жизни, достигают гораздо большего, нежели те, которые не сформировали ясного понятия о том, чего они, собственно, хотят от жизни. В бизнесе, как говорит Майкл Эйснер, управляющий Wt Disney Company, «успех сопутствует тому, у кого самая крепкая и обоснованная точка зрения».

Одним из важных факторов на пути к высокооплачиваемой работе и высоким шансам на повышение в должности является умение ставить перед собой цели и достигать их. Эта способность часто считается главным залогом успеха. К счастью, всем умениям и навыкам в бизнесе можно научиться, и рассматриваемый навык не исключение. Более того, его достаточно легко обрести, а затем закрепить путем ежедневного практического применения.

К постановке целей имеется множество подходов. На данную тему проводятся семинары, и вы могли бы при желании посетить какой-нибудь из них. Великая истина, однако, состоит в том, что любой метод лучше, чем отсутствие метода. Ниже вашему вниманию

предлагается простой, но очень эффективный алгоритм, состоящий из семи шагов, который поможет вам в постановке и достижении целей.

### **Шаг первый. Определитесь с тем, что именно вам нужно :**

Решите для себя, чего вы хотите добиться в своей карьере. Решите, какой заработок устроил бы вас, какой стиль жизни вы хотели бы обрести, какими вам видятся идеальные семейные отношения, какой образ жизни, с точки зрения здоровья, вы предпочли бы, в том числе какой бы вы желали иметь вес и какими видами спорта хотели бы заниматься, словом, опишите свои цели в каждой сфере жизни. Большинство людей никогда этого не делают. Определившись с тем, что вам нужно, вы автоматически попадете в число людей, отличающихся от большинства.

### **Шаг второй. Изложите это на бумаге**

Когда вы излагаете свои цели на бумаге, происходит нечто удивительное между вашей рукой, которая водит по бумаге, и вашим мозгом. В процессе письма излагаемые вами цели как бы программируются в подсознательную область вашего разума. Впоследствии они начинают влиять на ваши поступки, помогая вам безошибочно выбирать людей, от которых зависит их достижение, и находить возможности, через которые пролегает к ним путь. Каждый, с кем мне доводилось общаться, кто излагал свои цели на бумаге и проделывал это регулярно, удивлялся, насколько быстрее ему удавалось достигать своих целей.

### **Шаг третий. Определите сроки**

Если ваша цель отдаленная и крупная, определите также промежуточные сроки. Если по какой-то причине вам не удалось уложиться в намеченный срок, устанавливайте новый. Чтобы включился и работал механизм подспудного принуждения, относящийся к сфере подсознательного, необходим конкретный ориентир во времени. Устанавливая для себя срок, вы активизируете силы вашего подсознания. В связи с этим у вас появляется стимул предпринимать шаги, необходимые для достижения своей цели в срок.

### **Шаг четвертый. Составьте перечень задач**

.-Запишите в виде перечня все задачи, которые, как вам кажется, предстоит решить на пути к достижению своей цели. По мере того как новые задачи приходят в голову, дополняйте ими свой перечень. Продолжайте работать над ним, пока он не покажется вам окончательным. Это очень важный шаг к достижению вашей цели.

### **Шаг пятый. Превратите свой перечень в план**

План, попросту говоря, — это перечень действий, организованных в какой-то последовательности и отсортированных по значимости. Что следует сделать в первую очередь? Что можно сделать позже? Что является самым важным? Что менее существенно? Имея в своем распоряжении четко определенную цель и план по ее достижению, вы располагаете готовым рецептом к успеху. Вы получаете возможность достигнуть своей цели быстрее, чем когда-либо прежде.

### **Шаг шестой. Действуйте в соответствии с планом**

Делайте что-нибудь. Делайте что угодно. Но предпринимайте шаги по осуществлению своего плана. Пребывайте в движении. Не медлите. Выберите наиболее логичный первый шаг и приступайте к осуществлению плана. Удивительно, как много замечательных целей не было достигнуто и хороших планов не осуществлено по причине бездействия. Не позволяйте этому случиться с вами.

### **Шаг седьмой. Каждый день предпринимайте что-нибудь, что приближает вас к достижению цели**

Предпринимайте конкретные действия, приближающие вас к вашей самой важной цели. Это, возможно, главный шаг из всех ранее перечисленных. Предпринимая нечто каждый день, вы обретаете момент движения, легче набираете скорость, продвигаясь к своей цели. Одновременно ваша цель будет приближаться к вам все быстрее и быстрее.

Чем больше практикуете вы постановку целей в своей работе, тем больший эффект от этого получаете. Ваша целенаправленность позволяет тратить меньше времени и достигать большего. Достижение же более высоких результатов будет означать вашу большую ценность для компании.

Умение ставить перед собой цели, со временем доведенное до совершенства, станет тем, что будет выделять вас из основной массы сотрудников. Как следствие, повысятся ваши шансы на то, что вам поручат более ответственную работу. Таким образом, можно сказать, что умение держать в центре внимания свои цели неизбежно ведет к более высокой зарплате и должностному положению.

### **НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!**

Немедленно возьмите лист бумаги и запишите десять целей, которых вы хотели бы достигнуть в течение следующих двенадцати месяцев. Излагайте их в настоящем времени (например: «Я зарабатываю **XXX** долларов в месяц»), словно год уже прошел и своих целей вы достигли.

Выберите одну цель из полученного перечня — такую, от которой можно ожидать наибольшего влияния на вашу жизнь и карьеру. Перенесите ее на новый, чистый лист бумаги. Определите крайний срок и составьте план действий по ее достижению. Начните действовать согласно плану и заодно решите каждый день предпринимать что-нибудь» что будет приближать вас к вашей цели. Одно то, что вы будете регулярно проделывать данное упражнение на постановку целей, способно коренным образом изменить вашу жизнь.

## **ГЛАВА 12 Максимум внимания результатам!**

*Первое требование к обретению успеха — непрерывно и без усталости прикладывать физическую и ментальную энергию к решению проблемы.*

### **Томас Эдисон**

Ваша способность достигать результатов является одним из важнейших факторов при определении того, на сколь высокую зарплату и скорость продвижения по службе вы можете реально рассчитывать. Результаты — это все в деловом мире. Исследователи

установили, что по истечении двух лет после того, как человек покинул колледж или университет, его образование оказывает очень малое влияние, или вовсе никакого, на его карьеру. С этого момента главным качеством, определяющим ваш деловой успех, становится умение работать на своем месте и добиваться результатов на благо своей компании.

Многие люди вступают в трудовую жизнь, не получив блестящего образования, но, вследствие целенаправленной работы над достижением результатов, они нередко добиваются гораздо большего, нежели люди с прекрасным образованием и завидными природными задатками. Такой подход должен стать и вашим.

На протяжении всего дня задавайте себе следующие три вопроса, которые помогут вам в большей степени концентрироваться на результатах своей работы:

1. Из того, чем я занимаюсь, что вносит наибольший вклад в работу компании?

Какие результаты вашего труда приносят наибольшую пользу вашей компании, выражаясь, в конечном счете, в некоей добавленной стоимости? Именно на достижение этих результатов вам следует тратить максимум сил и времени. Если вы не можете сами ответить на этот вопрос, обратитесь к руководству и поинтересуйтесь его мнением.

2. Что из того, что могу делать я и только я, если будет сделано на совесть, принесет по-настоящему весомую пользу моей компании?

Это один из лучших вопросов, которым следует задаваться, стремясь стать ориентированным на результаты человеком. Ответом на этот вопрос будет задача, которую только вы в состоянии выполнить. Если не выполните ее вы, она останется невыполненной. Никто другой сделать этого за вас не сможет или не изъявит желания. Каков бы ни был ответ, приступайте к выполнению этой конкретной задачи немедленно.

3. Каким наиболее полезным образом можно использовать свое время прямо сейчас?

Каждую минуту, каждый час на работе вы должны быть заняты выполнением наиболее актуальной задачи, являющейся наилучшим применением вашего времени. Подобное отношение к работе позволит вам увеличить производительность, качество труда и, соответственно, его результатов лучше, нежели любой другой способ. По определению, доведение до конца любой действительно актуальной задачи позволяет вам принести больше пользы своей компании, нежели выполнение любой другой, в рассматриваемый момент времени.

Лучшими днями вашей трудовой жизни следует считать те, в течение которых вы работаете над задачами, которые ваше руководство находит наиболее важными и считает наилучшим использованием вашего рабочего времени. Нет, возможно, лучшего способа проявить себя и повысить, таким образом, свои шансы на прибавку к жалованию или на продвижение по службе, чем работать на протяжении длительного времени над задачами, которые вызывают наибольшую озабоченность у вашего шефа.

Положительный аспект состоит в том, что, чем лучше ваши результаты в выполнении важных задач, тем более важные задачи вам будут поручать. Чем лучших результатов вы достигаете, тем более значимые задачи вам будут доверять. Чем больший вклад своими результатами вы вносите в копилку компании, тем на более высокую зарплату и положение вы можете рассчитывать.



## НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

За что вам платят зарплату? Составьте перечень всех дел и задач, ради выполнения которых вас приняли на работу. Отведите отдельную графу под характер деятельности и отдельную — под результаты деятельности, иными словами, что представляет собой ваш труд и что получается на деле. Затем произведите сортировку по признаку приоритетности, ставя вперед наиболее важные задачи, а позади — задачи второстепенные.

Ознакомьте с этим перечнем свое руководство. Попросите его расположить ваши задачи в порядке значимости, в соответствии с его представлениями. Вам важно знать, какие задачи ваш руководитель находит наиболее важными, какие аспекты вашей работы — представляющими наибольшую пользу для компании.

По результатам беседы с руководством, каким бы ни было его мнение, примите решение с этого момента посвящать каждый час, каждую минуту своего рабочего времени работе над задачами, которые ваше руководство оценило как наиболее значимые для компании. Это поможет вам встать на путь достижения скорейшего успеха в своей карьере не в меньшей степени, чем любой другой способ, к которому вы могли бы прибегнуть.

## ГЛАВА 13 Умейте решать проблемы

*Сила, которая живет в человеке, уникальна по природе. Никто, кроме человека, не знает, на что он способен, но даже он сам не знает, пока не попробует испытать себя.*

### **Ралф Уоодо Эмерсон**

Проблемы представляют собой нормальную, естественную и неизбежную часть жизни. В работе вам приходится сталкиваться с проблемами постоянно, они накатывают, словно волны на берег, одна за другой. Проблемы преследуют вас на протяжении всего дня, не заканчиваются они и дома, после работы. Наделе они не заканчиваются никогда. Радует только то, что, помимо больших проблем, бывают малые, помимо серьезных — пустяковые.

Единственным аспектом проблемной ситуации, который вы по-настоящему в состоянии взять под собственный контроль, является ваше отношение к проблеме, подход, который вы применяете к ней, когда она возникает. К сожалению, большинство людей позволяют проблемам брать над собой верх. Их это интересует в первую очередь, они об этом думают и обсуждают с другими, кто виноват в возникновении проблемы, почему она появилась и насколько велик будет от нее ущерб. Но это мало помогает или совершенно не помогает решить саму проблему. Ваш подход, в противоположность подходу большинства, должен состоять в том, чтобы искать решения и направлять свои усилия на устранение проблемы, какой бы она ни была.

Люди, которые ориентированы на поиск решений, наиболее ценятся в любой организации. Их отличает позитивная и конструктивная жизненная позиция. Они устремляют усилия на поиск того, что может быть сделано в противовес проблеме, а не рассуждают о том, что уже случилось и потому не может быть обращено вспять.

Вот вам простой прием. Вы в состоянии изменить свое эмоциональное отношение к проблеме с негативного и подавленного на позитивное и конструктивное за доли секунды, стоит лишь вам переключить свои мысли с проблемы на возможное ее решение. Вместо того чтобы сокрушаться о случившемся и искать виноватых, вам следует прежде всего задать себе следующих два вопроса:

«Что мне в связи с этим предпринять?» и «Каким может быть решение?».

Ваш разум устроен таким образом, что, чем больше вы прилагаете усилий в поиске решения, тем больше вариантов вам будет предоставлено. Чем больше времени на поиск возможного решения проблемы вы потратите путем обдумывания и обсуждения с другими, тем более вероятно, что рано или поздно найдется наилучший вариант. Взяв за привычку искать выход из любой проблемной ситуации, и не иначе, как самый конструктивный, вы обрываете шанс превратиться в человека, умело устраняющего проблемы, что во многом перекликается с умением преодолевать трудности вообще, достигать поставленных целей и добиваться высоких результатов в работе.

Чем лучше вы справляетесь с проблемами в работе и жизни, тем с более значительными проблемами вам со временем предстоит иметь дело. Чем крупнее проблемы и выше возможный ущерб и опасности, связанные с ними, тем большими полномочиями вас наделят и в более высокое кресло посадят. Как сказал генерал Колин Пауэлл в одном из своих интервью, «быть лидером — значит уметь решать проблемы».

Успех вашей карьеры будет во многом определяться тем, насколько вы умеете решать проблемы, с которыми сталкиваетесь, находясь в нынешней должности. Когда вы докажете, что легко справляетесь со своими проблемами, вам предложат место, которому будут свойственны более сложные и серьезные проблемы; точно также вас переводили в следующий класс лишь после того, как вы сдавали экзамены за предыдущий учебный год.

Поставьте перед собой цель во всех областях своей жизни стать ориентированным на решения человеком. Будьте тем, к кому другие приходят, чтобы поделиться своими проблемами, поскольку у вас всегда найдется хорошая идея, способная им помочь. Чем больше вы заняты поиском выхода из проблемных ситуаций, тем больше тренируется ваше мышление, тем лучшие варианты приходят вам в голову. Умение решать проблемы способно существенно ускорить ваш путь к более оплачиваемой и престижной работе.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Задавайте себе следующие вопросы каждый день: «Что мне надо сделать? Как я буду это делать? Есть ли лучший способ это сделать?»

Каков фактор, сдерживающий скорость, с которой вы двигаетесь к своей самой важной цели? Решение какой проблемы в наибольшей степени способствовало бы скорейшему росту вашей карьеры?

Запишите свою главную проблему в самом верху чистого листа бумаги, придав ей форму вопроса. Заставьте себя придумать, по меньшей мере, двадцать ответов на него, которые также запишите. Выберите один из них и предпримите соответствующие действия немедленно. До конца своей жизни руководствуйтесь тем, что главное в проблеме — это то, как ее можно решить.

## ГЛАВАМ

### Дайте волю своим врожденным творческим способностям

*Человек, придумавший способ, который позволяет делать или производить что-либо качественнее, быстрее или с меньшими затратами, обеспечил себе будущее, а заодно и состояние.*

#### Дж. Пол Джетти

Способность рождать новые идеи и рационализаторские предложения можно рассматривать как качество, которое может затмить все остальное в деле обретения успеха. Жизнь многих людей стала совершенно иной после того, как их посетила, возможно, одна-единственная блестящая идея, приведшая к прорыву на рынке товаров и услуг или обеспечившая колоссальную экономию средств. Вам следует всегда находить максимальное применение своим творческим возможностям, ища пути ускорить, удешевить либо упростить процесс работы или повысить качество достигаемых результатов.

Все дело в том, что, основываясь на последних научных данных о познавательных способностях и возможностях интеллекта, вы потенциальный гений! В вас заложен интеллект и творческий потенциал, которых с лихвой хватит на достижение любого количества целей, которые бы вы перед собой ни поставили. Однако ваши творческие способности сродни мускулам. Если вы их не тренируете, они атрофируются. Если же вы будете активно использовать свои ментальные способности, они будут постоянно крепчать. Чем больше вы напрягаете свой мозг в поисках новых идей, тем в большей степени становитесь творчески мыслящим человеком и тем большее число качественных идей приходит вам в голову и находит применение во всех областях вашей жизни.

Наиболее преуспевающие люди в любом бизнесе — это те, кто постоянно занят поиском новых и качественных идей, способных помочь компании в достижении ее целей. Так устроен человек, что каждый умен и талантлив по-своему. Нет людей, о которых можно сказать, что они чем-то лучше вас. Никто не имеет больший запас творческих способностей, по сравнению с вами, так же, как ни у кого нет больше мускулов, чем у вас. Значение имеет только то, насколько часто и хорошо вы используете свой творческий потенциал в жизни и в работе.

Вот вам несколько советов по поводу того, как стимулировать в себе генерацию свежих идей и стать, таким образом, более творчески мыслящим человеком. Начните с чтения книг, журналов и прочих публикуемых материалов, относящихся к вашей сфере деятельности. Обменивайтесь мнениями с людьми, занимающимися схожим с вашим делом. Проводите параллели между своим бизнесом и другими, пытаясь определить, что из применяемых в них методов, процессов и нововведений может быть перенесено и на вашу сферу деятельности. Неустанно ищите новые идеи, даже самые необычные, которые можно взять на вооружение и тем самым содействовать процветанию вашей компании.

Существует прямая связь между творчеством и успехом. Чем больше у вас рождается идей по совершенствованию как своей собственной работы, так и деятельности всей компании, тем больше будет шансов на более высокий заработок и скорейший карьерный рост. От совершенно нового поворота в карьере вас, возможно, отделяет всего одна-единственная блестящая идея.

## НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Дайте простор своим творческим силам путем постоянного использования их в своей работе и в жизни в целом. В теории творческого мышления ключевым является слово «ясность». Дать волю новым и качественным идеям помогает абсолютная ясность в трех вещах:

поставленных целях, выявленных проблемах и задаваемых себе вопросах.

Добейтесь полной ясности в отношении своих важнейших целей в работе и вне ее. Излагайте их на бумаге.

Определите наиболее важные проблемы в своей жизни и карьере. Добейтесь полной ясности в их понимании.

Ставьте вопросы, стимулирующие поиск ответов по существу.

И главное — думайте «на бумаге», поскольку это помогает вам концентрироваться и предоставляет осязаемый объект внимания для ваших мыслительных сил.

## ГЛАВА 15 Цените людей превыше всего

*Нет выше религии, чем служение людям. Труд на благо общества есть высочайшее кредо.*

### Альберт Швейцер

В бизнесе, как и в жизни в целом, люди — это всё. Уровень вашего успеха, рост карьеры и величина вашего достатка во многом определяются количеством людей, с которыми у вас взаимно хорошие отношения. Чем больше людей знают и уважают вас, тем больше дверей откроется перед вами и тем больше препятствий с их помощью будет устранено с вашего пути.

Ключом к тому, чтобы во всем ставить людей во главу угла, является следование «золотому правилу» — относитесь к другим людям так, как вы хотели бы, чтобы они относились к вам. Предлагайте людям свою помощь, как только представится такая возможность. Проявляйте любезность, заботу и внимательность в отношениях как с равными вам по положению коллегами, так и с людьми, работающими в должности, более низкой по рангу.

Закон обратной силы играет важную роль в человеческих отношениях. Он гласит, что мы стремимся отплатить людям за то, что они делают для нас (или за то, как они поступают с нами). Он является, по сути, парафразой библейской притчи о сеятеле, пословицы «Что посеешь, то и пожнешь», а также третьего закона Ньютона и может, в связи с последним, быть сформулирован следующим образом: на всякое действие приходится равное ему противодействие. Этот закон руководит поступками людей в большинстве ситуаций.

Использовать данный закон, говоря о карьере, следует, неустанно оказывая помощь другим как внутри компании, так и вне ее. Вам следует искать всякую возможность расширить собственную сеть контактов. Станьте членом местной деловой ассоциации, участвуйте в ее жизни, посещая собрания и принимая участие в мероприятиях.

Знакомьтесь с людьми из вашей сферы деятельности и делитесь с ними опытом работы. Задавайте им правильно сформулированные вопросы и вдумывайтесь в полученные ответы. Вызывайтесь помочь, если это им потребуется.

На работе относитесь к людям дружелюбно, помогайте им в делах, когда только возможно, и заражайте их своим хорошим расположением духа. Выражайте признательность за любую оказанную вам услугу — большую или мизерную. Старайтесь делать людям комплименты, отмечая свойства их характера, вещи, принадлежащие им, или их достижения. Как говорил Авраам Линкольн, «всем нравятся комплименты»:

Относитесь к человеку, с которым работаете, с не меньшим почтением, чем к любому видному клиенту компании. Относитесь к своему боссу, коллегам и подчиненным, как относились бы к любому важному лицу. Когда люди, благодаря вашему отношению, чувствуют свою значительность, они воспользуются любой возможностью, чтобы дать вам почувствовать то же самое.

Когда к вам относятся с уважением и симпатией каждый человек в вашем окружении, ваши шансы на более высокое положение и должностной оклад возрастут сами собой.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Составьте перечень всех важных людей, с которыми пересекаются ваши пути как внутри вашей компании, так и вне ее. Затем внимательно его изучите, определяя для себя, какого прогресса вы хотели бы добиться в своих отношениях с каждым из них.

Подумайте, что вы могли бы сделать для какого-то человека, чтобы вызвать в нем желание, в свою очередь, помочь в чем-то и вам. Руководствуйтесь пословицей «Что посеешь, то и пожнешь». Стремитесь к тому, чтобы больше давать, нежели только ждать выгоды. Думайте прежде всего о том, какую пользу принести другим людям, а не об извлечении выгоды исключительно для себя.

## ГЛАВА 16 Постоянно повышайте свой уровень

*Смотрю вверх на мощную крону высокого дуба, и понимаю, что он вырос таким большим и сильным потому, что рос медленно и основательно.*

### Уилфред А. Петерсон

Посвятите свою жизнь непрерывной учебе. Отделите себя от большинства, став человеком, который постоянно совершенствуется и работает над собой больше, чем кто бы то ни было в вашей компании. Принятие такого решения и упорное следование ему обеспечат вам важное преимущество перед конкурентами на всем протяжении вашей карьеры.

Правда состоит в том, что большая часть знаний и умений, которыми вы сегодня обладаете, имеет «период полураспада» не более двух с половиной лет. Это значит, что по истечении пяти лет все, что сегодня известно вам о своем бизнесе, безнадежно устареет и потеряет актуальность. Чтобы выжить и преуспевать в стремительно меняющемся мире, вам необходимо постоянно обновлять свои знания и умения, причем во все нарастающем темпе. Вам придется освоить так называемые «агрессивные» методы учебы, чтобы просто

не отставать, не говоря уже о продвижении вперед. Как выразился Пэт Райли, известный баскетбольный тренер, «если ваши дела не становятся лучше, значит, они становятся хуже».

Десять процентов американцев, имеющих самые высокие доходы, тратят на чтение от двух до трех часов ежедневно, просто чтобы не отставать от жизни. Они постоянно заняты тем, что «вбирают» новую информацию из любых мыслимых источников. Их разум напоминает губку, впитывая информацию из газет, журналов, книг, ведущих теле- и радиопрограмм. Рейд Бакли написал в своей книге «Искусство вещать»: «Если не учитесь постоянно, не совершенствуете свои знания и умения, будьте уверены, кто-то этим занят прямо сейчас. И когда вы встретитесь с этим человеком, он одержит над вами верх».

По мере того как мир претерпевает сверхскоростную трансформацию в реальность тотальной информатизации, первые лица в любом бизнесе приходят к выводу, что спасти их от затопления волной глобальных перемен может лишь достаточная скорость, позволяющая им держаться впереди этой волны. На сегодня перед вами стоит очень простой выбор. Вы можете либо шагнуть в ногу с переменами, либо пасть их жертвой. Посередине очень мало места, чтобы наверняка хватило вам. Поэтому ваша задача должна состоять в том, чтобы шагнуть в ногу с переменами путем непрерывного повышения своей квалификации, что означает становиться все более классным специалистом в деле, которым занимаетесь.

Есть три основных пути к непрерывной образовательной работе над собой.

Первый состоит в том, чтобы посвящать чтению специальной литературы, по крайней мере, один час каждый день или более, если это возможно.

Чтение для ума суть то же, что физические упражнения для тела. Если вы проводите за чтением хорошей книги, относящейся к вашей сфере деятельности, один час каждый день, это будет соответствовать объему прочитанного в неделю, равному примерно одной книге. Одна книга в неделю соответствует примерно пятидесяти книгам в год. Пятьдесят книг в год будут соответствовать пятистам книгам, прочитанным вами за следующие десять лет. Привычка ежедневно читать литературу, имеющую отношение к вашему роду занятий, превратит вас в одного из высококлассных и, соответственно, высокооплачиваемых специалистов в своем бизнесе за достаточно короткий срок.

Второй путь к непрерывному повышению собственного образования состоит в том, чтобы прослушивать образовательные аудиопрограммы в своей машине во время езды. В среднем, владелец машины проводит за рулем от пятисот до тысячи часов ежегодно. Это эквивалентно трем—шести месяцам, из расчета сорок часов в неделю, проводимых вами в своем автомобиле. Согласно учебному плану университета Южной Калифорнии, это приравнивается к одному-двум полновесным университетским семестрам. Вы имеете шанс стать одним из наиболее информированных в своей сфере деятельности человеком, прослушивая вместо музыки образовательные аудиопрограммы во время езды в машине.

Третий путь к непрерывной учебе лежит через курсы и семинары, которые вы должны посещать чем чаще, тем лучше. Известные мне люди, работающие на высокооплачиваемой работе, готовы проехать из одного конца страны в другую ради двух- или трехдневного семинара, предлагающего интенсивное обучение, поскольку они знают, какую пользу это принесет им в делах. Хорошая книга, аудиопрограмма или семинар способны предоставить такое множество идей и открытий для себя, какого вам не набрать за долгие годы работы.

Будьте человеком, испытывающим неутолимый голод к новой информации. Ищите ее повсюду. Впитывайте ее подобно губке. Непрестанное личное и профессиональное совершенствование позволит вам высвободить многое из вашего творческого потенциала и в итоге откроет перед вами любую дверь. Ничто не поможет вам так быстро добиться успехов в плане обретения доходного и высокого положения, нежели достижение статуса наиболее знающего и умелого работника в своем роде занятий, ключом к которому является непрерывное повышение собственной квалификации.

## НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

С сегодняшнего дня возьмите за привычку читать каждый день полезную литературу. Отправляйтесь спать пораньше и вставайте за два часа до момента, когда вам пора выходить из дома на работу. Первый час утром, так называемый «золотой час», тратьте на собственное образование, на «инвестирование» в собственный интеллект. Подобная привычка читать полезную литературу, будь то техническую, по вашему профилю, или мотивационную, придаст вам силы на остаток дня и со временем изменит вашу жизнь.

Превратите собственный автомобиль в «университет на колесах». Стремитесь к тому, чтобы не проводить и минуты в машине, хотя бы когда вы одни, без прослушивания образовательных аудиопрограмм. Поскольку каждая такая программа представляет собой дайджест наиболее ценных идей, взятых сразу из целого свода литературы, вы сэкономите огромное количество времени и денег путем простого превращения езды на собственной машине в учебное время.

## ГЛАВА 17 Делайте все «на отлично»

*Ваш успех в жизни, в любой ее области, будет определяться степенью вашей приверженности превосходному качеству в большей мере, чем любым другим фактором.*

### **Вине Ломбарда**

Примите решение и подчиняйтесь требованию быть лучшим в своей сфере деятельности. С сегодняшнего же дня предпримите шаги к тому, чтобы войти в число десяти процентов лучших в вашем деле специалистов. Посмотрите на людей, снискавших успех, и вспомните о том, что почти все они начинали с нуля. Если они чего-то достигли, то следует поучиться у них. Вам не занимать ни ума, ни прочих личных качеств. Если кто-то сегодня оказался впереди вас, то всего лишь потому, что он или она поступает в чем-то иначе, чем вы. И чего бы ни достиг другой человек, того же в состоянии достигнуть и вы, нужно лишь знать, как это сделать.

Начальным пунктом в вашем превращении в одного из лучших специалистов в своей области должно стать определение *ключевых категорий результатов*, свойственных вашей работе. Это напрямую связано с теми умениями и навыками, которые вы совершенно необходимым образом должны продемонстрировать, и чем выразительнее, тем лучше, чтобы достигать результатов, на основании которых ваш начальник судит о качестве вашей работы.

Ключевых категорий результатов почти всегда не более пяти—семи. Ваша способность добиваться прекрасных достижений в каждой из ключевых категорий является основным детерминантом того, насколько высоко качество вашей работы в целом. По сути, качество ключевых результатов определяет уровень того, сколько вам платят за работу и насколько высоки ваши шансы на продвижение по службе.

Определив ключевые категории результатов, задайте себе следующий вопрос: *«Какой навык (способность/умение), обрети я его и доведи до совершенства, оказал бы самое большое положительное влияние на мою карьеру?»*

Это один из самых дельных вопросов, которые способен задать себе человек, заботящийся о собственной карьере. Если вы не можете сказать в данный момент, какой именно это навык (способность/умение), сходите к своему начальнику и спросите у него. Спросите у своих коллег. Спросите у домочадцев. Однако, чего бы это ни стоило, вам совершенно необходимо выяснить, что это за навык, способный подстегнуть ваши успехи. Прояснив этот вопрос, вы затем должны посвятить всего себя совершенствованию в рассматриваемом аспекте, как будто бы от этого зависит ваша судьба, — поскольку так оно и есть.

Обретя полную ясность по поводу того, в каком существеннейшем навыке вы испытываете дефицит, вы должны поставить его обретение в число первостепенных целей. Следует записать свою цель на бумаге, дополнить планом действий по ее достижению, после чего подчиниться необходимости работать над осуществлением своего плана каждый день. Ежедневная работа над совершенствованием своих возможностей в контексте ключевых категорий результатов является настолько эффективной, что способна сама по себе целиком изменить вашу жизнь.

Качественная работа — ваша высшая цель. Примите решение встать на путь достижения превосходных результатов во всем, что вы делаете. Подчинитесь требованию выполнять свою работу наилучшим образом. Поставьте качество во главу угла в своей работе и не отступайте от такой позиции до конца своих дней.

### **НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!**

Ваша жизнь станет лучше лишь после того, как станете лучше вы сами. Составьте перечень всех задач, выполняемых вами в своей работе, и всех результатов, которых от вас ждут. Изучите полученный перечень, обсудите его с другими, после чего определите один навык, который, владей вы им в совершенстве, оказывал бы самое существенное влияние на вашу карьеру.

Разработайте стандарты для выполняемой вами работы, придумайте систему, позволяющую судить о качестве достигаемых вами результатов. «То, что может быть подвергнуто оценке, делается». Проще всего ввести систему баллов, позволяющую оценивать качество выполняемой работы. Регулярно сравнивайте демонстрируемый вами средний результат со стандартом, заданным вами. По итогам сравнения предпринимайте шаги по дальнейшему совершенствованию своей работы.

## **ГЛАВА 18 Предавайте основное значение клиенту**



*Человек не достиг подлинной духовной зрелости, пока не понял, что гораздо приятнее служить другим, нежели самому себе.*

## **Вудро Уилсон**

Мы вступили в «век покупателя». Сегодня мы знаем, что подлинное назначение бизнеса состоит в том, чтобы заполучить новых и удержать старых клиентов, или покупателей. Достижение успеха любого уровня в бизнесе требует того, чтобы удовлетворение нужд покупателей являлось центральным аспектом в деятельности компании или предпринимателя. Прибыль в бизнесе является результатом поддержания числа покупателей на приемлемом уровне за счет несения приемлемых затрат.

Покупатели платят все зарплаты и жалованья. Покупатели определяют, добьется ли успеха компания или потерпит неудачу в своем бизнесе, а равно связанное с этим положение всех ее сотрудников. Сэм Уолтон, основатель Wal-Mart, как-то сказал: «У нас у всех один босс — покупатель — и он может уволить нас в любую секунду, попросту решив покупать в другом месте».

Кто ваши покупатели (клиенты), как внутренние, так и внешние? Кто ваши самые важные покупатели (клиенты)? Кто эти люди, которые решают, быть успешным вашему бизнесу и вашей компании или нет?

Есть такое определение покупателя: «Человек, который рассчитывает на вас в деле удовлетворения своих нужд, и человек, на которого вы рассчитываете в деле удовлетворения своих нужд».

Согласно такому определению, ваш босс является вашим покупателем. Ваши сотрудники — ваши покупатели. Персонал в вашем подчинении — ваши покупатели. И, разумеется, люди, которые приобретают у вас продукты или платят за оказываемые им услуги, также являются вашими покупателями. Каждый рассчитывает на кого-то в чем-то. Каждый является чьим-либо покупателем. Ваш успех в работе и жизни в целом будет полностью определяться тем, насколько хорошо вы обслуживаете покупателей (в широком смысле) и удовлетворяете их запросы. И чем большего числа покупателей запросы и с большим качеством вы удовлетворяете, тем еще большее их число вам будет вверено обслуживать.

Существует четыре уровня удовлетворения запросов покупателя. То, где стоите вы относительно этих четырех уровней, может служить мерилем вашего текущего успеха как по отношению к вашим покупателям, так и по отношению к вашей компании.

Первый уровень удовлетворения запросов покупателя соответствует качеству услуг, когда они просто *отвечают* его ожиданиям. Это минимальное требование для того, чтобы бизнес был в состоянии выжить. Если вы выполняете лишь ту работу, ради которой вас наняли, или просто отработываете определенное количество часов в день, то можно сделать вывод, что, хотя ваше настоящее, быть может, сносно, ваше будущее явно многого не обещает.

Следующий уровень удовлетворения запросов покупателя знаменует собой качество услуг, когда вы *превосходите* его ожидания. Ваш товар или услуги выходят за рамки того, что представлял себе о них покупатель на пути к вам. Данный уровень качества позволит вашему бизнесу жить лишь какое-то время, пока ваши конкуренты не предложат аналогичное, а то и более высокое качество и тем самым переманят покупателя на свою сторону. А они это сделают, и быстрее, чем вы можете себе представить.

Следующий уровень удовлетворения покупателя — это когда вы *восхищаете* его. Сверх того, что он ожидал получить, вы предлагаете ему нечто необычное, что ему чрезвычайно приятно. Этим «сверх того» может быть просто ваш звонок покупателю через некоторое время после покупки, в ходе которого вы интересуетесь, вполне ли он удовлетворен тем, что приобрел у вас, и нет ли у него каких-либо вопросов, которые вы могли бы прояснить. На работе же, например, вы в состоянии приятно удивить своего босса, проявив в чем-либо инициативу или сделав нечто полезное для компании, что было бы для всех полной неожиданностью.

Высшим уровнем является четвертый. Это качество сервиса, когда вы *поражаете* своих покупателей. Удовлетворяя их запросы, вы настолько превосходите все их ожидания, что они изъявляют желание вновь прийти к вам за покупками, да еще сообщают всем своим друзьям о том, как их прекрасно обслужили.

Создатель Post-it — бумаги для заметок с клейкой оборотной стороной — корпорация 3M в свое время собрала команду специалистов, которые были полностью предоставлены самим себе в ходе работы над данным продуктом. Успех продукта и прибыль, составившая несколько миллиардов долларов, достигнутые благодаря усилиям команды, вошли в число легенд делового мира.

Каждый день своей жизни вы должны искать способы, чтобы отвечать ожиданиям, превосходить их, а также восхищать и приятно поражать людей, которые рассчитывают на вас. Умение удовлетворять запросы конкретных покупателей лучше, чем это может сделать кто-нибудь другой, обеспечит вам надежный путь к более престижной и лучше оплачиваемой должности.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Определите своих наиболее важных покупателей (клиентов) как внутри, так и вне вашей компании. Помните о том, что и ваш босс, и ваши коллеги, и ваши подчиненные также подпадают под определение покупателя.

Составьте план, посредством которого вы могли бы повысить количество и качество услуг, оказываемых людям, вследствие чего у них появится ответное желание больше помогать вам в работе и достижении ваших целей.

Определите теперь самых важных из тех, которые являются покупателями по сути. Это люди, которые приобретают у вас товары и услуги, люди, на позитивное и конструктивное отношение которых вы рассчитываете, когда их обслуживаете. Решите для себя, что вы могли бы сделать, чтобы улучшить свои взаимоотношения с покупателями.

Определившись с этим, начинайте действовать без промедления.

## ГЛАВА 19 Увеличивайте прибыль и снижайте издержки

*Люди, достигающие великих результатов в индустриальном мире, — это те, кто верит в производительную силу своих идей.*

**Чарлз Филлмор**

Стремление обеспечить прибыль есть главный двигатель вашего успеха в бизнесе, его сила — залог вашего будущего. Всемирная концентрация внимания на факторах прибыльности является ключом к росту, процветанию компании и скорому продвижению вашей карьеры. Лучшие люди в любой деловой организации — это те, кто постоянно пребывает в поиске путей, посредством которых организация могла бы увеличить свои прибыли. Чем большее влияние оказывает ваша работа на чистый доход компании, тем выше ваша ценность как сотрудника и тем больше вознаграждение за труд, на которое вы вправе рассчитывать.

Существует, по сути, лишь два основных способа, позволяющих увеличить прибыльность любой компании. Первый состоит в том, чтобы увеличить размер выручки посредством продажи большего количества товаров и услуг или создания новых продуктов и услуг, на которые обеспечен высокий спрос.

Второй способ увеличения прибыльности основан на снижении издержек компании на всем пути, или какой-то его части, от производства до доставки товаров и услуг покупателю. Наилучшей для вас стратегией в деле увеличения прибыльности является сочетание обоих способов, т. е. постоянный поиск путей увеличения продаж и, соответственно, выручки, а также снижения затрат, связанных с предоставлением товаров и услуг.

Вам следует каждый день изыскивать способы так реорганизовать свою работу, чтобы была возможность выполнять ее быстрее и, одновременно, с меньшими издержками. Не позволяйте затратам стать ни на грош выше абсолютного минимума. Подвергните анализу каждый вид издержек на предмет того, нельзя ли их сократить. Проанализируйте каждую деловую операцию, которая в вашей компетенции, и подумайте над тем, нельзя ли найти способ ее упростить, а в отдельных случаях — и вовсе упразднить ради экономии времени и средств, если при этом не страдает результат.

Наиболее ценными работниками в любой деловой организации являются те, кто в наибольшей степени радуется за общую прибыльность бизнеса. Они воспринимают экономическую деятельность компании как глубоко личное дело, не жалея сил на повышение ее эффективности. Для них деньги компании — деньги, за которые они несут личную ответственность. И высокие результаты деятельности компании для них — настоящему делу чести.

Попадая в число лиц, радующихся за повышение прибыльности компании, вы немедленно оказываетесь в поле зрения тех, от кого зависит ваша карьера. Будь вы способны повысить прибыльность путем увеличения выручки или снижения издержек, на вас будет работать один из скорейших способов добиться более высокого положения и вознаграждения за работу.

**НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!**

С сегодняшнего дня приучайте себя воспринимать свою компанию так, словно вы за нее целиком и полностью в ответе и каждый доллар прибыли или затрат ложится в ваш личный карман. Пусть вас ранит каждый факт, пусть самый незначительный, пущенных, как вам кажется, на ветер средств компании, словно это ваши собственные деньги. Сегодня же попытайтесь найти хотя бы один способ снизить издержки или упростить деловые операции, относящиеся к вашей компетенции.

Жизнь любого бизнеса зависит от объема продаж и, соответственно, от величины выручки. Внимательно проанализируйте сферу своей деятельности в рамках общей работы компании и подумайте над тем, как вы могли бы повлиять на увеличение объемов продаж. Одна хорошая идея способна изменить вашу жизнь.

## **ГЛАВА 20 Добивайтесь власти и авторитета**

*Сегодня информация дает власть. Перед человеком, владеющим информацией, открываются все новые возможности и пути к продвижению наверх.*

### **Питер Друкер**

Власть и авторитет играют очень важную роль в любой организации. Ваша способность обретать и использовать власть и авторитет по назначению в своей карьере во многом определит ваш успех на долгосрочную перспективу.

Власть, в самом простом смысле слова, означает возможность влиять на деятельность людей и использование ресурсов. Пользоваться властью значит иметь право решать, как использовать вверенные вам людские и материальные ресурсы. Имея власть, вы способны принимать или отменять решения, принятые другими людьми. Вы обладаете правом решать, какие действия должны быть предприняты или, наоборот, прекращены.

Различают два основных вида властных полномочий в любой компании: конструктивная власть и иждивенческая власть. Ваша власть и авторитет конструктивны, когда вы используете дарованные вам властные полномочия или возможности, которыми обладаете в силу своего авторитета, на нужды развития компании ради достижения поставленных перед нею целей быстрым и экономически выгодным образом. Ваши власть и авторитет считаются иждивенческими, когда вы пользуетесь своим служебным положением или авторитетом ради преследования личных целей за счет подчиненных вам людей.

Различают три формы конструктивной власти или авторитета, и каждой вы в состоянии добиться. Первая носит название авторитет специалиста. Вы начинаете пользоваться подобным авторитетом после того, как добиваетесь известности, по крайней мере, внутри компании в качестве специалиста высочайшего класса в какой-либо сфере деятельности, особенно той, которая чрезвычайно важна для успешной деятельности организации. Благодаря вашему умению приносить большую пользу, окружающие люди нередко смотрят на вас снизу вверх и уважают вас, в первую очередь, за весомый вклад в работу компании.

Второй формой является авторитет личности. Вы добиваетесь этой формы власти над людьми, когда являетесь личностью, чьи качества вызывают у других особую симпатию и уважение, когда вы, что называется, популярная и влиятельная личность. Своим возникновением эта форма авторитета обязана тому обстоятельству, что, в силу своих качеств, вы нравитесь людям и они сами возводят вас в ранг авторитета. В каждой организации можно встретить людей, пользующихся личностным авторитетом и в значительной степени влияющих на жизнь организации, не занимая при этом сколько-нибудь высокой должности. Данная форма основана, в первую очередь, на вашем собственном хорошем отношении к людям.

Третьей формой власти, которую вы в состоянии обрести, является административная власть, или власть, обусловленная званием или должностью. Данная власть приходит к вам вместе с званием или должностью, которые вы получаете, и, среди прочего, дает вам право нанимать и увольнять работников, награждать заслуживших и наказывать провинившихся. К каждому званию или должности прикреплена власть, относящаяся к рассматриваемой форме.

В своей компании и на протяжении всей своей карьеры успех в обретении двух первых форм власти (авторитета), которые во многом зависят сугубо от вас, будет определять успех и в обретении власти административной. Люди, поставленные выше вас, как и люди вокруг вас, будут согласны с вашим служебным продвижением, поскольку вы доказали им, что чем большее влияние вам дано оказывать на людей, тем лучших результатов вы, обладая этим влиянием, можете достигнуть.

Чем больше власти вы обретае и при этом используете ее конструктивным образом, тем больше власти будете вы притягивать к себе. Больше людей вокруг вас окажут вам в этом поддержку. Люди, поставленные над вами, предоставят в ваше распоряжение больше ресурсов и наделят еще более обширными полномочиями. Вас ждут уважение и почет со стороны людей, с которыми вы работаете. Обретение власти и авторитета в любой форме — надежный путь к высокому и доходному положению.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Лидерство определяют как умение обретать последователей. Памятуя о том, что окольный путь часто самый лучший и труд на благо общего дела вознаграждается сторицей, приложите прежде всего усилия к тому, чтобы своей работой содействовать достижению важнейших целей своей компании, обеспечивая тем самым рост в глазах своих коллег и вышестоящих лиц. Всеми силами помогайте другим людям добиваться успехов в их работе.

Стремитесь к тому, чтобы власть и авторитет, которые вы приобрели, носили сугубо конструктивный характер. Зная вас как человека, всегда использующего свою власть и влияние сугубо на благо компании и ее сотрудников, вам будут искренне желать дальнейших успехов в карьере и оказывать поддержку в их достижении.

## ГЛАВА 21

### **Выполняйте свою работу с максимальной скоростью**

*Всегда помните о том, что ваше собственное решение добиться успеха важнее всего остального.*

**Авраам Линкольн**

Ставка на действие представляет собой одно из важнейших внешне заметных качеств людей, добивающихся успехов в работе. Им также свойственна инициативность и так называемое «чувство неотложности». Они никогда не тратят времени даром. Они всегда заняты чем-либо, что приближает их компанию к определенным целям, и при этом работают всегда производительно, т. е. с минимальной затратой полезного времени. Воспитывайте в себе стремление к действию. За что бы вы ни брались, всегда

поддерживайте высокий темп работы. Определите, что вам необходимо сделать, после чего немедленно принимайтесь за дело. Не медлите в делах и не откладывайте их на потом. .

Вас должно вдохновлять то, что чем быстрее вы продвигаетесь в чем бы то ни было, тем большее расстояние вам удастся покрыть в единицу времени. Чем больше вы делаете, тем больше опыта приобретаете и компетентнее становитесь.

Чем выше ваша скорость, тем большей энергией вы обладаете. Например, чем выше скорость мыслительной работы, тем более отточенным будет становиться ваш ум и более плодотворными — творческие замыслы. В итоге, чем выше ваша скорость, тем более ценным сотрудником вы становитесь в глазах руководства компании и каждого отдельного ее работника.

Всего около двух процентов людей в нашем обществе обладают «чувством неотложности». Это люди, которые со временем добиваются до самого верха в любой организации. Когда вы приобретете репутацию производительного и надежного работника, перед вами будут открываться все новые возможности проявить себя в делах более важных, чем те, которые вам поручали до сих пор.

Разумеется, делать работу быстро не значит жертвовать качеством. Всегда выполняйте ее наилучшим образом, но максимально быстро. И чем важнее она для компании, тем быстрее вы должны приниматься за нее и доводить до конца.

Средний человек с ничем не примечательным образованием, но стремительно реагирующий на меняющуюся обстановку, не терпящий промедления в делах, способен догнать и перегнать самого что ни на есть гения, который берется за работу лишь тогда, когда доходят руки.

Одной из важнейших целей на работе для вас должно стать обретение репутации сотрудника, которому, если потребуется выполнить какую-то работу очень срочно, она может быть с уверенностью поручена. Такая репутация производительного и надежного работника откроет перед вами все двери. С ее помощью вы обретете положение и высокий заработок быстрее, чем любым другим способом, доступным вам.

### НАЧИНАЙТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!

Начинайте каждый свой день с составления перечня всех дел на день. Поставьте рядом с каждым пунктом перечня буквы А, Б или В. Задача, помеченная буквой А, самая важная, задача с буквой Б — средней важности, а задача В почти не имеет значения, пока на повестке дня остаются более важные дела.

Затем отсортируйте таким же образом все задачи типа А, пометив их, сообразно важности, А-1, А-2, А-3 и так далее, до самой последней. Определив свою задачу А-1 — самое важное дело надень, — приступайте к ней безотлагательно и выполняйте в максимальном темпе. Привычка скорого выполнения важнейших дел позволит вам управляться с массой стоящих перед вами задач лучше и быстрее, нежели любой иной подход.

ГОТОВЯСЬ

## К СТРЕМИТЕЛЬНОЙ КАРЬЕРЕ...

Позвольте мне, заканчивая данную книгу, повторить важную мысль. Ваша карьера и ваше будущее в ваших руках, и вы один за них в ответе. Никого не заботит ваше будущее в такой же степени, как вас самих. Никто не станет принимать за вас самые трудные решения. Вы в ответе за собственное будущее. И нет пределов тому, чего вы можете достигнуть с вашим собственным практически бесконечным набором талантов и способностей.

Мы все живем в прекрасное время. Сегодня у вас больше возможностей добиться прекрасной работы, нежели когда-либо прежде. Вы способны осуществить больший прогресс в собственной карьере за каких-то пару лет, чем были в состоянии ваши родители или деды, возможно, за всю свою жизнь. Поэтому ваша задача состоит в том, чтобы занять достойное место в современном мире, в том числе путем использования в своей работе и жизни тех правил, с которыми вы ознакомились в данной книге.

Повторим их еще раз в порядке изложения:

- 1. Точно определите, что вам нужно.** Нельзя наверняка поразить цель, которая вам не видна. Определите, что значит для вас идеальная работа, после чего стремитесь к своей цели, и не отступайте, пока не добьетесь ее.
- 2. Выбирайте компанию по собственному вкусу.** Наведя все необходимые справки, обретите уверенность, что выбрали в качестве места работы компанию, в которой вам будет обеспечен успех, на который вы рассчитываете.
- 3. Выбирайте босса по собственному вкусу.** В отношении выбираемого босса обретите абсолютную уверенность, что он вам нравится, что вы способны его уважать и работать под его руководством на пределе своих возможностей.
- 4. Воспитывайте в себе позитивное отношение к окружающему миру.** Находите хорошее в любой ситуации и будьте человеком, с которым другим нравится работать и которому готовы помочь в его устремлениях.
- 5. Создайте себе имидж преуспевающего человека.** Не жалейте времени на то, чтобы внешний вид характеризовал вас как человека, привыкшего побеждать.
- 6. Начинайте работу раньше, работайте упорнее и покидайте рабочее место позже.** Всегда ищите способы превзойти норму, сделать больше того, за что вам заплатят.
- 7. Высовывайтесь!** Ради того чтобы способствовать процветанию компании любыми возможными для вас способами, — высовывайтесь!
- 8. Просите — и обрящете.** Твердым и уверенным голосом просите еще работы, еще возможностей и еще денег.
- 9. Берегите свое честное имя как святыню.** Будьте честны, прямы и искренни во всех своих отношениях с другими людьми.

- 10. Думайте о будущем.** Планируйте на будущее, пребывая в постоянном поиске путей, каким образом содействовать процветанию своей компании и совершенствовать собственную работу.
- 11. Держите в центре внимания свои цели.** Определите в точности, чего вы хотите добиться, и работайте над достижением своих целей каждый день.
- 12. Максимум внимания результатам!** Сосредоточьте все свои усилия на достижении важнейших результатов, требуемых от вас в вашей работе.
- 13. Умейте решать проблемы.** Постоянно ищите лучших, скорейших и экономически оправданных путей решения проблем, стоящих перед компанией и ее руководством.
- 14. Дайте волю своим врожденным творческим способностям.** Упражняйтесь в применении максимума ваших ментальных способностей ради того, чтобы содействовать компании в достижении ее целей более скорым, экономически выгодным и простым способом.
- 15. Цените людей превыше всего.** Ищите способы помочь руководству и другим сотрудникам вносить максимально возможный вклад в работу компании.
- 16. Постоянно повышайте свой уровень.** Читайте, посещайте семинары, впитывайте полезную информацию всеми доступными вам средствами и, в частности, слушайте образовательные аудиопрограммы, находясь за рулем своего автомобиля.
- 17. Делайте все «на отлично».** Подчинитесь требованию с отличным качеством выполнять работу, важную для компании и ее клиентов.
- 18. Придавайте основное значение клиенту.** Придавайте нуждам и потребностям клиентов главное значение.
- 19. Увеличивайте прибыль и снижайте издержки.** Относитесь к доходам и издержкам компании, как к вашему личному или семейному бюджету, и всегда ищите способы улучшить финансовые показатели деятельности своей компании.
- 20. Добивайтесь власти и авторитета.** Направляйте свои усилия на то, чтобы авторитет, обусловленный вашей компетентностью как специалиста, а также вашими качествами как личности, содействовал развитию компании.
- 21. Выполняйте свою работу с максимальной скоростью.** Создайте себе репутацию сотрудника, на которого можно положиться в выполнении срочной работы.

На сегодняшний день главным залогом благосостояния человека являются его знания, способности и умение рождать идеи. Деньги текут к тем мужчинам и женщинам, которые демонстрируют способность не только выполнять в полном объеме работу по своей специальности, но делать это быстро и качественно.

Начав использовать изложенные в настоящей книге принципы достижения цели, состоящей в том, чтобы получать максимум вознаграждения за свой труд и иметь высокие шансы на продвижение в должности, вы встанете на путь успеха. Обещаемый вам прогресс будет стремительней, чем у кого-либо из вашего окружения. Вы начнете свое



восхождение к вершинам карьеры и сможете достигнуть того, о чем, быть может, прежде и не мечтали. Пределов вашему росту нет. Приступайте к делу сегодня же!

## ОБ АВТОРЕ

Брайан Трейси — один из ведущих профессиональных лекторов и преподавателей в мире. Его лекции, посвященные лидерству в современном бизнесе, оптимизации коммерческой деятельности, стратегиям и факторам успеха в профессиональной и личной жизни, посещает более двух-сотпятидесяти тысяч человек в год.

Круг профессиональных интересов Брайана чрезвычайно широк.

Даже являясь уже общепризнанным авторитетом, он неутомимо совершенствует свои знания по экономике, психологии, менеджменту, коммерческой деятельности, политике, общей физике и религии. Он вносит неповторимую смесь юмора, информативности и вдохновения в более чем сто лекций и семинаров, организуемых им в разных уголках мира каждый год.

Брайан уверен, что каждый человек обладает необычайно высоким потенциалом и способен научиться тому, как находить ему достойное применение, и в результате этого достигнуть в считанные годы того, что средний человек достигает за многие десятки лет.

Брайан Трейси является председателем Brian Tracy International — консалтинговой компании, штаб-квартира которой расположена в Солана-Бич, Калифорния. Он автор шестнадцати книг и более трехсот образовательных аудио- и видеопрограмм. Его учебные материалы были переведены на двадцать языков и используются в тридцати восьми странах.

Брайан живет с женой и четырьмя детьми в Солана-Бич, Калифорния. Он участвует в делах местного сообщества и консультирует несколько общественных организаций. Данная книга вобрала в себя самые важные принципы обретения успеха в карьере, которые Брайан усвоил на собственном богатом сорокалетнем опыте.