

Брайан Трейси

ПЛАН ПОЛЕТА



Как достичь высот,
о которых вы даже
не мечтали

Flight Plan

HOW TO ACHIEVE MORE,
FASTER THAN YOU
EVER DREAMED POSSIBLE



BRIAN TRACY



BK

Berrett-Koehler Publishers, Inc.

План полета

КАК ДОСТИЧЬ ВЫСОТ,
О КОТОРЫХ
ВЫ ДАЖЕ НЕ МЕЧТАЛИ



БРАЙАН ТРЕЙСИ

Перевод с английского



Москва
2008

УДК 316.61; 174.4
ББК 88.5
Т66

Переводчик И. Евстигнеева
Редактор Е. Крученицкая

Трейси Б.

Т66 План полета: Как достичь высот, о которых вы даже не мечтали / Брайан Трейси ; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 168 с.

ISBN 978-5-9614-0903-1

О людях, сумевших подняться на вершины успеха и богатства, часто думают, что им известен какой-то секрет, позволивший быстро и без помех достичь желанной цели. Трейси честно заявляет, что прочный успех дается только тем, кто готов много и упорно работать.

Автор сравнивает путь, который ведет к становлению успешного бизнеса, с полетом воздушного лайнера. Это сравнение удивительно удачно показывает все этапы пути, все проблемы, которые могут возникать по ходу дела, и способы их решения. Трейси учит не только идеологии, но и «технологии» успеха. Он подробно объясняет важность подготовки, детальной разработки маршрута и выбора цели — конечной точки пути. После прочтения книги «План полета» хочется немедленно составить план и начать действовать.

УДК 316.61; 174.4
ББК 88.5

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Brian Tracy, 2008
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Бизнес Букс», 2008
Издано по лицензии Eagle House Publishing Corporation, Reno, Nevada, USA

ISBN 978-5-9614-0903-1 (рус.)
ISBN 978-1-57675-497-9 (англ.)

Оглавление

Предисловие. Настоящий секрет успеха	7
Глава 1. Выберите пункт назначения	15
Глава 2. Изучите разные маршруты.....	33
Глава 3. Составьте план полета	45
Глава 4. Подготовьтесь к путешествию	59
Глава 5. Взлетайте на полной скорости.....	69
Глава 6. Будьте готовы к «болтанке»	77
Глава 7. Постоянно корректируйте свой курс	91
Глава 8. Спешите учиться и расти	107
Глава 9. Активизируйте свое сверхсознание	123
Глава 10. Избегайте коротких путей и других иллюзий	135
Глава 11. Научитесь управлять собственными страхами	143
Глава 12. Не оставляйте стараний, пока не добьетесь успеха.....	153
Заключение. Успех — не случайность	163
Об авторе	167



ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий секрет успеха

**Путь длиною в тысячу ли
начинается с одного шага.**

КОНФУЦИЙ

Мы живем в замечательное время. Никогда прежде за всю историю человечества перед людьми не открывались столь удивительные возможности, как сегодня: можно ставить перед собой по-настоящему дерзкие цели и достигать их, жить полной жизнью и в буквальном смысле слова претворять свои мечты в реальность. И с каждым годом подобное положение дел будет только улучшаться. Ваша обязанность перед самим собой и перед людьми вообще — не оставаться в стороне от того, что экономисты называют «золотым веком» человеческой цивилизации.

Стать счастливым, здоровым и богатым в нашем мире хочет каждый — и желательно как можно быстрее и без особых усилий. В ответ на почти всеобщее стремление получить все и сразу люди во все времена

пытались изобрести магические формулы, особые техники и эзотерические стратегии, гарантирующие немедленный успех и счастье.

Примерно раз в один-два года на полках книжных магазинов появляется очередная книга наподобие «Секрета» [автор имеет в виду книгу «The Secret» Ронды Бирн. — *Пер.*], в которой предлагается еще один простой и быстрый способ стать счастливым и заработать много денег. Если верить авторам этих книг, все, что от вас требуется, — это настроиться на позитивный лад, мысленно представить, что вы хотите, и все ваши желания сбудутся сами собой. Этот подход очень привлекателен для тех, кто не готов много и упорно работать, но без труда ничего стоящего в этом мире достичь невозможно.

Настоящий секрет успеха в том, что нет никаких секретов. Есть универсальные принципы и вечные истины, которые каждое поколение людей открывает для себя заново. Счастье, здоровье и материальное благополучие не приходят случайно. Это результат сознательного замысла и усилий, который подчиняется нерушимому закону причины и следствия.

Этот закон гласит: «У каждой причины есть свое следствие». И наоборот: «Не бывает следствий без причин». Это значит, что, совершая определенные действия, вы получаете определенные результаты. Библия говорит: «Что посеет человек, то и пожнет». А сэр Исаак Ньютон выразил эту мысль так: «Всякому действию всегда есть равное и противоположно направленное противодействие».

Есть одно простое правило: если делать всё то, что делают преуспевающие люди, и делать это последова-

тельно и настойчиво, то в конечном счете можно добиться таких же результатов, что и они. А если этого не делать, то ничего и не добьешься. Успех — это не случайность. В его основе лежит не удача или везение, а продуманный план и упорный труд. Проще говоря, успех есть следствие вполне определенных причин.

Великое открытие

Пожалуй, самое великое открытие в истории человечества — основополагающий принцип любой религии, философии, метафизики и психологии — состоит в том, что мысли есть причины, а внешние условия есть следствия. Другими словами, действительность, в которой вы живете, создается вашими мыслями. Вы видите мир не таким, какой он есть, а таким, какой вы есть. Куда бы вы ни посмотрели, вы видите самого себя. До известной степени мир, каким вы его видите, это отражение вашего внутреннего мира. О чём бы вы не думали, ваши мысли, вернутся к вам в виде реальных вещей или событий. Чтобы узнать, что происходит у человека в душе, нужно просто посмотреть на то, что происходит с ним в жизни.

Этот закон соответствия — «внешний мир человека соответствует его внутреннему миру» — действует неумолимо, по крайней мере в долгосрочном периоде. Вам никогда не удастся приобрести и надолго удержать то, к чему вы внутренне не готовы или чего не заслужили.

Бытует мнение, будто для того, чтобы преуспеть, нужно подготовить почву. Действительно, для этого нужно подготовить почву — а именно создать внутри

себя *мысленный эквивалент* того, что вы хотите иметь или пережить в реальном мире. Чтобы изменить свою жизнь, начать нужно с внутреннего мира. Прислушайтесь к словам Гете: «Дабы обладать бóльшим, прежде надо стать чем-то бóльшим».

Иными словами, чтобы изменить любой аспект своей жизни к лучшему, нужно измениться к лучшему самому. Чтобы ваша жизнь стала такой же прекрасной, как ваши мечты, вы должны неустанно развиваться и самосовершенствоваться, и сознательно стремиться к такому опыту, который наделяет вас мудростью и пониманием. И тут нет коротких путей.

Опираясь на эти фундаментальные законы, я создал свою модель успеха, которую подробно изложил в этой книге. За многие годы я поделился своим открытием с тысячами людей по всему земному шару, и все успешные люди, с которыми мне довелось встречаться, единодушно говорили: «Да, это именно то, что привело меня к успеху».

Жизнь — это путешествие

В связи со спецификой моей работы мне приходилось очень много летать. Однажды я узнал удивительный факт: когда вы летите в самолете в любой пункт назначения, 99% времени полета вы двигаетесь не по курсу! По не зависящим от пилота причинам, таким как восходящие и нисходящие потоки, воздушные ямы, встречные и боковые ветры, грозы и молнии, турбулентность и магнитное поле Земли, самолет постоянно отклоняется от заданного курса.

Тем не менее перед началом полета, скажем из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк, командир экипажа говорит пассажирам по громкой связи примерно следующее: «Дамы и господа, мы благодарим вас за то, что вы выбрали рейс нашей авиакомпании. Наш полет займет примерно пять часов двадцать минут, и мы планируем прибыть в аэропорт Ла Гуардиа (Нью-Йорк) в 17.20. Приятного вам полета». И вы можете быть уверены, что ровно пять часов двадцать минут спустя — минута в минуту, как было обещано — самолет приземлится в нью-йоркском аэропорту.

Что я этим хочу сказать? А то, что и в жизни вы будете «лететь не по курсу» большую часть времени. Как бы тщательно вы все ни планировали и ни организовывали заранее, ваша жизнь будет путешествием, где делают два шага вперед, шаг назад. На протяжении всего полета к выбранному пункту назначения вам придется постоянно корректировать свой курс. Вам придется замедлять скорость и даже останавливаться, отклоняться то вправо, то влево, преодолевать всевозможные препятствия и часто возвращаться по своим следам. Но только так вы сможете стать человеком, которому сопутствует по-настоящему большой и прочный успех.

Составьте план полета

Один мудрый человек как-то сказал мне: «Успех — это цели, все остальное второстепенно». Чтобы добиться успеха в жизни, вам необходимы ясные цели плюс маршрутная карта, как попасть оттуда, где вы находи-

тесь сейчас, туда, где вы хотите оказаться в будущем. Вам нужен план полета, который следует составить перед началом путешествия, чтобы указывать вам направление и снабжать ориентирами. И обязательно, как было сказано выше, постоянно корректировать свой курс.

И еще один важный момент. Чтобы «взлететь», сделать первый шаг с верой в успех, но без всяких гарантий, вам потребуется немалая смелость. Заранее дайте себе обещание, что будете продолжать идти вперед, пока не достигнете выбранного пункта назначения.

Секрет в том, чтобы действовать

Чтобы сверхсложная современная ракета безошибочно поразила заданную цель, ее нужно сначала запустить. Она должна находиться в воздухе и лететь, прежде чем начнет функционировать ее система наведения.

То же самое относится и к вам. Чтобы применить все свои замечательные способности и таланты, свой умственный и творческий потенциал, вам тоже нужно сначала стартовать. Вы должны сделать первый шаг. Начать действовать. Вы должны преодолеть свой страх перед неудачей и возможным разочарованием и выйти из зоны комфорта, т. е. бездействия, в иную зону, пока что пугающую вас неизвестностью и новизной.

Настоящий секрет успеха заключается в том, что жизнь похожа на полет на самолете. Первым делом

вам нужно решить, куда вы хотите попасть, сесть за штурвал самолета, взлететь и взять курс на выбранный пункт назначения, заранее зная, что вы будете лететь не в том направлении 99% времени и что вам придётся постоянно корректировать свой курс.

Итак, в путь!

На пути за бóльшим счастьем, здоровьем и материальным благополучием, вы должны сделать двенадцать важных шагов. Каждый шаг будет приближать вас к тому, чтобы взять свою жизнь и судьбу в собственные руки, реализовать свой подлинный потенциал, стать тем человеком, которым хотите стать, и достичь желаемого пункта назначения точно в срок. Давайте же рассмотрим эти шаги по порядку.



ГЛАВА 1

Выберите пункт назначения

Всем успешным людям присуща не просто добросовестность, но даже дотошность. Гениальность есть искусство необычайной старательности. Все великие достижения стали возможны благодаря исключительному усердию, доскональному изучению даже мельчайших деталей.

ЭЛБЕРТ ХАББАРД

Знайте: вы способны достичь в этой жизни гораздо бóльшего, чем считали возможным. В вас заложены таланты, которых хватило бы на сотню жизней. Никогда прежде у человека не было таких возможностей повысить свой уровень жизни, материального благополучия, здоровья и ощущения счастья, как сегодня. Ваша важнейшая обязанность перед самим собой — реализовать этот неограниченный потенциал, а для этого вам необходимо понять, что именно вы хотите от жизни.

Если вы будете точно знать, что вы за человек, чего хотите и к чему стремитесь, вы сможете добиться в десятки раз большего, чем обычный среднестатистический человек, и сделать это гораздо быстрее.

По существу, все мы хотим четырех вещей: (1) быть здоровыми, иметь хорошую физическую форму и прожить долгую жизнь; (2) заниматься делом, которое нам нравится и при этом хорошо оплачивается; (3) быть в хороших отношениях с людьми, которых мы любим и уважаем и которые любят и уважают нас; (4) достичь финансовой независимости, чтобы нам никогда не приходилось беспокоиться о деньгах. Оцените себя по каждому из этих пунктов, используя десятибалльную шкалу. Вы обнаружите, что бо́льшая часть ваших сегодняшних проблем и тревог попадает в ту область, за которую вы поставили себе самые низкие баллы. А это значит, что, если вы добьетесь улучшения в этих конкретных областях, вся ваша жизнь резко улучшится.

Представление об изобильном мире

В силу разных причин люди придерживаются диаметрально противоположных представлений о нашем мире: кто-то считает его местом, где царит изобилие и щедрость и где всего хватит на всех, кто-то видит в нем лишь скудость и скупость. Те, кто придерживается первой точки зрения, обычно уверены в себе, оптимистичны и мыслят позитивно, они способны упорно идти к осуществлению своей мечты.

Они уверены, что мир к ним благосклонен. Они считают его хорошим местом, где живут преимущественно хорошие люди, и убеждены, что они живут в самое лучшее время.

Это вовсе не значит, что у них не бывает проблем и трудностей. Но они относятся к ним спокойно и конструктивно, понимая, что от них никто не застрахован. Вместо того чтобы замыкаться на проблемах, они сосредотачиваются на поиске решений. Их больше заботит, не что произошло или кто виноват, а что нужно сделать, чтобы быстро исправить текущую ситуацию и не повторить ее в будущем.

У тех, кто считает наш мир скудным и враждебным, всё наоборот. Такие люди убеждены, что успех — это лотерея, где выигрывает наиболее удачливый или нечестный на руку. Добиться большого финансового успеха, считают они, можно только обманом или мошенничеством. Им повсюду видятся несправедливость и притеснения, а их любимые присказки — «богатые богатеют, а бедные — беднеют», «важно не знать что-то, а чтобы знали тебя» или «с бюрократами бороться бесполезно».

Многие люди не понимают, какой мощной силой обладает их отношение к миру. Мы уже упоминали закон: мир вокруг человека соответствует его внутреннему миру. Тот факт, что вы читаете эту книгу, очевидно, говорит о том, что вы видите мир изобильным и доброжелательным. Вы убеждены, что большая часть происходящего с вами зависит только от вас и что ваша судьба находится в ваших руках.

Вы позитивная и конструктивная личность. Вы осознаете свою ответственность за себя самого и за

все, что с вами происходит. Вам не свойственно перекладывать вину на других и искать оправдания и отговорки. Если вы недовольны существующей ситуацией, вы берётесь за дело и стараетесь ее исправить. А если изменить ситуацию не в ваших силах, вы с ней примиряетесь. Но вы не из тех, кто жалеет себя и жалуется на судьбу.

Определите пункт назначения

Правильный выбор цели решает все. Чем точнее вы зададите координаты пункта назначения, тем легче и быстрее вы туда попадёте. Помните: задачи, которые вы поставите перед собой на будущее, будут определять все ваши решения и действия в настоящем.

Начните, пожалуй, с самого главного. Спросите себя: **что я хочу от жизни? Как я хочу жить?**

Занимаясь постановкой целей в любой сфере вашей жизни, ориентируйтесь только на себя. Не бойтесь мечтать. Будьте искренним с самим собой. Постарайтесь понять, какие условия и обстоятельства сделают вам самым счастливым человеком в этом мире и позволят получать наивысшее удовлетворение от жизни.

Представьте себе, что вы можете взмахнуть волшебной палочкой и сделать вашу жизнь совершенной во всех отношениях. Какой бы она была? О чем бы вы осмелились мечтать, если бы знали, что это наверняка вам удастся?

Отвечая на этот вопрос, представьте, что не существует никаких *ограничений*. Вообразите, что у вас

есть все то время, деньги, знания и навыки, друзья и связи, способности, опыт и все прочее, что необходимо для достижения самых смелых целей. Иначе говоря, представьте, что у вас есть безлимитная кредитная карта и вы можете полететь в любое место, куда только захотите.

Идеальная работа и доход

Начните со своей работы и доходов. Нарисуйте в своем воображении идеальную картину. Сколько бы денег вы хотели зарабатывать? В какой компании или организации хотели бы работать? С какими людьми сотрудничать? Какая работа доставляла бы вам наибольшее удовольствие? Где бы вы могли принести наибольшую пользу? Какие из своих талантов и способностей вы бы хотели проявить в полной мере?

Поскольку вам придется работать большую часть жизни, постарайтесь быть точным и абсолютно честным с самим собой, определяя для себя идеальную работу. Как сказал Наполеон Хилл: «Ключ к успеху в том, чтобы понять, что вам нравится делать больше всего, и затем найти способ зарабатывать на жизнь, делая именно это».

Если бы у вас была возможность целый день заниматься каким-то одним делом и получать за это хорошую оплату, что вы бы выбрали?

Природные таланты и способности

Уэйн Дайер утверждает, что каждый ребенок приходит в этот мир с неким тайным предназначением. С каким предназначением пришли в этот мир вы?

Для чего вы родились? Какие таланты, способности, умения, интересы и желания делают вас уникальным человеком — отличным от всех остальных? Вы делаете именно то, что предназначены делать, или же нет? Как это можно узнать?

Вот десять критериев, которые помогут вам определить, стоите ли вы на правильном пути и занимаетесь ли тем, для чего пришли в этот мир:

1. Вы *любите* свою работу. Она интересует, увлекает и воодушевляет вас.
2. Вы хотите достичь *совершенства* в своей работе, быть в десятке лучших в этой области.
3. Вы *восхищаетесь* лучшими людьми в своей области, хотите быть похожими на них и достичь такого же успеха.
4. Вам нравится *учиться* и узнавать новое в своей сфере деятельности — читать книги и периодические издания, посещать курсы и семинары, слушать диски с образовательными программами. Вы готовы учиться всю жизнь.
5. Вы легко овладели этой работой, и вам легко ее выполнять. Создается впечатление, будто у вас все получается *естественно* и само собой, тогда как большинству людей это дается с трудом.
6. Когда вы полностью погружены в свою работу, *время как будто останавливается*. Вы можете не пить и не есть, забыть про отдых и сон.
7. Успехи в этой области дарят вам чувство наивысшего удовлетворения и уважения к себе, позволяют *пережить лучшие моменты* в вашей

жизни. Вам хочется вновь и вновь добиваться успеха.

8. Вам нравится *думать* о своей работе и говорить о ней даже в свободное время. Она тесно переплетена со всей вашей жизнью.
9. Вам нравится *общаться* с другими людьми, работающими в той же области, и вы не прочь при любой возможности «поболтать на профессиональные темы».
10. Вы так любите свою работу, что планируете заниматься ею *всю жизнь*, не помышляя об уходе на пенсию.

Как говорится, «делай то, что тебе нравится делать, и деньги придут». Настоящий прочный успех возможен только в том случае, когда вы поймете свое истинное предназначение, осознаете заложенные в вас природой таланты и посвятите всего себя достижению совершенства в своем деле. Таким образом, определение идеальной профессии или места работы является критическим условием для правильного выбора жизненных целей, или пункта назначения, и полной реализации своего потенциала.

Идеальная личная жизнь

Взмахните волшебной палочкой над своей семьей, взаимоотношениями и личной жизнью. Какой вы представляете себе идеальную семейную жизнь? Какой образ жизни вы бы вели? Где бы вы жили? Какой бы дом у вас был? Как бы вы проводили время со своей семьей, день за днем?

Если вы пока что не состоите в браке, опишите партнера своей мечты и идеальные отношения, какими вы их себе представляете. Перечислите все до единого качества и черты характера, которыми должен обладать этот совершенный — для вас — человек. Вы будете чрезвычайно удивлены, как быстро вы встретите такого человека, как только поймете, каким он должен быть.

Если бы ваша личная жизнь была идеальной во всех отношениях, как бы вы проводили свое свободное время? На какой машине бы ездили? Где бы проводили свой отпуск? Какие места хотели бы посетить? Составьте свой идеальный календарь — день за днем, неделя за неделей, месяц за месяцем и год за годом. Понять, чего вы хотите, — первый шаг на пути к тому, чтобы это получить.

Никаких ограничений

Что такое в вашем понимании абсолютно здоровый человек? По каким параметрам ваше сегодняшнее здоровье не дотягивает до идеального? Сколько вы хотите весить? Насколько спортивным хотите быть? Как вы хотели бы питаться? Какие физические упражнения вы должны делать ежедневно и еженедельно? Вообразите, что вы можете стать скульптором собственного тела. Как бы вы предпочли выглядеть?

Теперь обратитесь к своим финансам. В идеале сколько всего денег вам нужно? Сколько бы денег вы хотели иметь на банковском счету? Сколько бы денег вы инвестировали, чтобы те работали и приносили доход? Какой пассивный доход вы бы хотели полу-

чать в месяц и в год? И наконец, каким по размеру собственным капиталом вы бы хотели владеть?

Чем больше ясности у вас будет в этих вопросах, тем легче вам будет выбрать правильный пункт назначения и составить правильный план полета.

Финансовая независимость

Вот очень простое, но полезное упражнение: посчитайте, какая сумма денег в месяц вам необходима для комфортной жизни. Включите все расходы на питание, дом, транспорт, медицинское обслуживание, отпуск и развлечения. Умножьте эту цифру на 12 (число месяцев в году), а полученный результат умножьте на 20 (число лет, которое в среднем может прожить человек после выхода на пенсию). Полученную сумму можно рассматривать как вашу финансовую цель к моменту выхода на пенсию. Такую сумму вы должны накопить, чтобы оставаться финансово независимым до конца жизни.

Затем определите чистую стоимость всех ваших активов. Подсчитайте на бумаге, каким собственным капиталом вы владеете на сегодняшний день. Представьте, что вы собираетесь продать все свое имущество и уехать в другую страну. Будьте честным. Какую сумму вам бы удалось выручить, если сегодня же распродать все? Таких расчетов, в частности, требуют банки, когда вы подаете заявление на получение кредита. Кредитор хочет знать, сколько денег у вас есть, сколько денег вы должны и какими ликвидными средствами вы располагаете.

Теперь у вас есть отправная точка — чистая стоимость ваших активов на настоящий момент, а также пункт назначения — сумма, которую вы должны накопить до выхода на пенсию. Вы готовы действовать.

Взгляд из будущего

Чтобы правильно выбрать пункт назначения и маршрут к нему, я рекомендую вам применять метод, который называется «взглядом из будущего». Этим приемом пользуется большинство успешных людей в самых разных сферах деятельности. Перенеситесь на несколько лет вперед и подумайте, каким бы вы хотели стать и чего хотели бы достичь по истечению этого периода.

Нарисуйте в своем воображении предельно ясную, детальную картину идеального будущего. Затем «посмотрите из будущего» в настоящее — туда, где вы находитесь сейчас. Подумайте, какие шаги вы можете предпринять, начиная с сегодняшнего дня, чтобы прийти туда, где вы хотите быть через несколько лет.

«Взгляд из будущего» позволит вам глубже понять самого себя и свои истинные желания и более объективно взглянуть на свою жизнь. Он укажет вам, что вы должны делать или, наоборот, перестать делать, если вы действительно хотите достичь поставленных целей.

Когда вы будете абсолютно четко знать, в какой пункт назначения хотите попасть, вы обнаружите, что стало гораздо легче принимать решения о том, как поступить в каждый следующий момент. Вам просто нужно убедиться в том, что всё, что вы делаете сего-

дня, каждое решение, которое вы принимаете, продвигают вас в направлении желаемой цели.

Четыре действенных метода

Я хочу познакомить вас с четырьмя специальными методами, которые можно использовать при постановке целей, чтобы ускорить свой прогресс и повысить вероятность достижения цели в назначенный срок. Это: *вербализация, визуализация, эмоционализация и рационализация*. Рассмотрим их по очереди:

1. *Вербализация*: Вы должны сформулировать ясную, конкретную и измеримую цель и придать ей письменную форму. Как нельзя попасть в мишень, которую вы не видите, так невозможно и достичь цели, которую вы не можете выразить словами. Чем точнее и четче вы сформулируете свою цель, тем легче вам будет сверять с ней свои шаги, чтобы убедиться в том, что они ведут вас в правильном направлении.
2. *Визуализация*: Любые улучшения во внешней жизни начинаются с улучшения ваших внутренних представлений о самом себе и желаемом будущем. Визуализировать свою цель — значит нарисовать в своем воображении отчетливую и детальную картину того, к чему вы стремитесь.

Способность к визуализации — одна из самых невероятных способностей, которыми обладает человек. Всякий раз, когда вы мысленно рисуете желаемую цель, как будто она уже до-

стигнута, этот образ все глубже и глубже запечатлевается в вашем подсознании. Чем более ясно и реалистично вы сможете ее представить, тем быстрее она претворится в действительность.

3. *Эмоционализация:* Цель, которую вы описали словами и представили зрительно, необходимо наполнить эмоциями. Подумайте, какие бы чувства вы испытывали, если бы эта цель уже осуществилась, и попробуйте пережить их. Чем интенсивнее будет ваше желание достичь этой цели, чем больше эмоциональной и умственной энергии вы в нее вложите, тем быстрее вы будете двигаться в ее направлении. Заранее переживая чувства радости, счастья, гордости и удовольствия, которыми сопровождается достижение цели, вы повышаете свою мотивацию и пробуждаете свое творческое начало.
4. *Рационализация:* Запишите на бумаге все причины, почему вы хотите прибыть именно в этот пункт назначения, а также все преимущества и выгоды, которые вы получите в результате. Перечислите все аспекты вашей жизни, вплоть до мельчайших, на которых положительно скажется осуществление этой цели. Как писал Ницше: «Тот, у кого имеется достаточно веское “зачем”, может выдержать любое “как”». Мотивы — это топливо в двигателе достижения цели. Чем больше имеется у вас причин и мотивов, тем решительнее вы будете претворять свои замыслы в реальность. Тем более стойко выestre-

тите любые неблагоприятные обстоятельства и тем более творчески подойдете к преодолению трудностей и устранению препятствий. Когда у человека есть действительно серьёзные мотивы, ничто *не остановит* его на пути к цели.

Сделайте цель достижимой

При всем вышесказанном есть одно важное условие: цели, которые вы перед собой ставите, должны быть реальными и достижимыми. Как сказал Наполеон Хилл: «Можно осуществить все, что разум может представить и во что он может поверить».

Ваша цель должна воодушевлять вас, но в то же время находиться в пределах досягаемости. Она должна быть чем-то, что вы способны охватить своим разумом. Она должна требовать от вас напряженной работы и выхода за рамки личной комфортной зоны, но одновременно вызывать у вас и чувство уверенности в том, что вам под силу ее достичь.

Если же вы поставите перед собой цель, которая намного превосходит ваши способности и возможности, она будет не мотивировать, а *демотивировать* вас. Когда планка поднимается слишком высоко, в подсознании срабатывает «предохранительный» механизм и отключает мотивацию.

Если *ваше сознание* не верит в возможность достижения этой цели, оно не станет помогать вам и не выделит ни толики мыслительных, творческих и эмоциональных ресурсов. Вашего воодушевления

и мотивации хватит на какое-то время, но при первом же столкновении с неизбежными трудностями и разочарованием вы упадете духом и сдадитесь.

Вначале шагом, а уж потом бегом

Часто после семинаров ко мне подходят люди и гордо сообщают, что они поставили перед собой финансовую цель. На мой вопрос, что это за цель, они обычно отвечают, что в течение ближайшего года или двух они планируют стать миллионерами или даже миллиардерами.

Как правило, у этих людей оказывается мало денег или же вовсе пустой карман. Всю свою жизнь, т. е. лет тридцать или сорок, они неправильно управляли своими финансами. Тем не менее они считают, что ни бремя прошлого опыта, ни скудость ресурсов, ни отсутствие необходимой подготовки и мало-мальски четкого плана в голове не помешает им быстро взлететь к богатству и власти. По их мнению, все, что им нужно — это нарисовать в уме идеальную картинку того, что они хотят, и все придет к ним само собой.

Когда человек говорит мне, что он хочет как можно быстрее стать миллионером, я предлагаю ему сначала стать «тысячеонером». После того как ему удастся накопить тысячу долларов и вылезти из долгов, он может увеличить свой капитал до десяти тысяч и так далее. Большие цели требуют большого труда. Прежде чем перейти на бег, научитесь уверенно идти шагом.

Заслуживаю ли я успеха?

Как ни странно, но главным препятствием, чаще всего встающим на пути к нашим целям, является вовсе не внешний мир, а мы сами. Наш успех всецело зависит от того, удастся ли нам осознать и высвободить невероятный потенциал собственного разума.

Из-за неправильного воспитания в детстве или по каким-то другим причинам у большинства из нас развиваются всевозможные психологические барьеры и комплексы, которые становятся «ментальными тормозами» нашего потенциала. Чтобы открыть себе дорогу вперед, первым делом нужно эти ментальные тормоза выявить и устранить.

Одним из наиболее пагубных подсознательных барьеров является чувство незаслуженности. В глубине души вы можете считать, что не заслуживаете счастья, здоровья, успеха и богатства. Большинство людей в различной степени испытывают похожее чувство, и для многих оно становится главной преградой на пути к успеху. Если порой у вас возникает мысль: «Я недостаточно хорош для этого» или «Я этого не достоин», значит, вам тоже следует поработать над собой.

Служите людям

Дело в том, что вы заслуживаете любых жизненных благ, которые только можете себе представить, если те приходят к вам в результате служения другим людям и обществу. Если вы развиваете свои таланты и

способности, совершенствуетесь в своем деле, много и усердно работаете, принося пользу другим людям, вы заслуживаете высочайшего признания и вознаграждения. Вы не должны чувствовать себя виноватым или не заслуживающим каких-то благ. Создавая что-то, нужное другим, вы имеете право оставить часть этого для себя. Эта простая идея лежит в основе свободного рынка и свободного общества.

Если вам удастся достичь большого финансового успеха, вас могут спрашивать: «Вы не чувствуете себя виноватым, имея столько денег?» Гордо и уверенно отвечайте: «Нет. По-моему, лучший способ помочь бедным людям — не стать одним из них».

Концепция добровольного обмена

Сказанное выше приводит нас к одной важной мысли. Деньги появляются, когда человек создает какие-либо ценности, материальные или нематериальные. Человек вкладывает свое время и силы в производство продукта или услуги и затем обменивает их на определенное количество денег.

Это значит, что каждый доллар, который вы хотите заработать на пути к своему материальному благополучию, должен быть сначала заработан другим человеком. Этот человек должен работать в поте лица и затем захотеть — абсолютно добровольно — обменять доставшиеся нелегким трудом деньги на ваши товары или услуги.

В этом случае ключевым вопросом становится следующий: «Что я могу сделать, чтобы *заслужить* деньги других людей?»

Что такое успех?

Питер Друкер однажды сказал, что львиная доля разногласий и непонимания в сфере бизнеса и финансов исчезнет сама собой, если заменить слово «успех» словом «вклад».

Если вы оглянитесь вокруг, то обнаружите, что самые состоятельные люди — это те, кто приносит наибольшую пользу наибольшему числу людей. Они производят продукты или услуги, которые добровольно и охотно покупают многие люди, чтобы улучшить качество своей жизни.

Следовательно, вы должны задать себе вопрос: «Каков должен быть мой вклад в жизнь других людей, чтобы они захотели заплатить мне столько денег, сколько мне нужно?» Этот вопрос, возможно, является ключевым для вашей финансовой жизни. Что вы делаете сегодня? Что вы можете делать в будущем? Почему вы заслуживаете тех денег, которые хотите получить? Какие ценности, материальные или нет, вы можете создавать для других людей, чтобы они захотели добровольно отдать вам свои деньги — деньги, заработанные нелегким трудом?

И самое главное, каким человеком вы должны стать — с точки зрения знаний, навыков и характера, — чтобы заслужить ту жизнь, о которой вы мечтаете?

Когда вы перестанете думать только о себе и о своих желаниях и потребностях и попытаетесь проникнуть в умы и сердца людей, которым хотите служить, вы увидите массу самых разных возможностей принести пользу. Сосредоточившись на том, что вы можете дать людям, вы сделаете реальный шаг на пути к богатству.



ГЛАВА 2

Изучите разные маршруты

**Наше предназначение не в том, чтобы
пытаться ясно разглядеть нечто, скрытое
в туманной дали, но в том, чтобы трудиться
над тем, что у нас под рукой.**

ТОМАС КАРЛЕЙЛЬ

Определив для себя, кто вы сейчас, к чему стремитесь и каковы ваши истинные цели в разных сферах жизни, можете приступать к оценке способов достижения желаемого. Необходимо разработать стратегии и тактики, с помощью которых вы сможете достичь поставленных целей и прибыть в пункт назначения точно в срок.

Не ограничивайтесь одним маршрутом

Одно из важнейших правил, которые я знаю, гласит: ваша свобода ограничена только количеством рассмотренных вами возможностей.

Например, если вы знаете единственный способ выполнить задачу и этот способ не срабатывает, вы попадаете в тупик. Если единственный известный вам путь к указанному пункту назначения почему-то оказывается для вас закрыт, вы не можете двигаться дальше.

Успешные люди никогда не довольствуются одним вариантом. Они знают, что в жизни многое идет не так, как задумывалось вначале, что непременно возникают всевозможные непредвиденные обстоятельства и препятствия, поэтому у них всегда наготове несколько альтернативных путей решения задачи. Даже если дела идут хуже некуда, они остаются спокойными и уверенными в себе, поскольку заранее продумали даже самые неудачные варианты и имеют готовый план действий на любой случай.

Уточняйте и детализируйте ваши планы

Если вы хотите обрести превосходную физическую форму, составьте список из семи конкретных шагов, которые вы можете предпринять уже сегодня, чтобы стать здоровым, стройным и привлекательным. Что следует делать, а что, наоборот, не делать? Как распланировать день с момента пробуждения до отхода ко сну, чтобы приблизиться к цели?

Если ваша цель — счастливая семья или хорошие отношения с окружающими, наметьте план действий, который поможет вам добиться желаемого. Спросите у своих близких, что вы можете сделать со своей стороны,

чтобы улучшить ваши взаимоотношения, что предпринять, чтобы их жизнь стала более комфортной.

Важность правильного выбора и продуманных решений

Вся наша жизнь, по сути, представляет собой процесс непрерывного выбора и принятия решений. То, как вы живете сегодня, зависит от качества решений, которые вы принимали вчера. Качество вашей завтрашней жизни будет определяться качеством решений, которые вы принимаете сегодня, — особенно тех решений, которые могут способствовать или, напротив, мешать достижению ваших целей.

Выбор конкретного рода занятий или компании, на которую вы будете работать, или решение открыть собственный бизнес могут радикальным образом повлиять на всю вашу жизнь и изменить ее дальнейшее направление. Следовательно, прежде чем принимать окончательное решение, вы должны неторопливо, тщательно и всесторонне обдумать свой выбор и убедиться в том, что он устраивает вас во всех отношениях.

Одна из методик, которой мы учим наших клиентов в рамках программы наставничества, основана на идее «почасовой ставки». Мы просим своих клиентов подсчитать общую сумму своего годового дохода и разделить ее на 2000 — среднее количество часов, которое работает руководитель или предприниматель в год. Полученный результат и есть их почасовая ставка.

Например, если вы зарабатываете \$50 000 в год и разделите эту сумму на 2000, ваша почасовая ставка

составит \$25. Если же вы зарабатываете \$100 000 в год, ваша почасовая ставка равняется \$50.

Прежде чем планировать свое время и свою жизнь в целом, вы должны точно определить, какую почасовую ставку вы зарабатываете сегодня и какую хотите зарабатывать в будущем. Помните: каждый час, потраченный впустую, обходится вам в \$25, \$50, а то и дороже. Все, что вы делаете на протяжении рабочего дня, либо помогает, либо мешает вам заработать эти деньги.

Найдите лучшее применение своему времени

Что бы вы ни выбирали — чем заниматься в этой жизни, на какую компанию работать, куда вложить свои деньги или сколько времени потратить на определенную деятельность, — убедитесь, что это будет наиболее полезным и максимально эффективным использованием ваших времени и сил.

Если вас не устраивает существующее положение дел, не сидите сложа руки, действуйте. Если вам не нравится ваша работа, займитесь поиском и найдите себе ту, что вас устраивает. Если вы не удовлетворены имеющимися отношениями, попробуйте их улучшить, а если это невозможно, откажитесь от них.

Не соглашайтесь на компромиссы

Абрахам Маслоу как-то сказал: «История человеческой расы представляет собой историю людей, которые продавали себя слишком дешево».

Под давлением собственных страхов, робости или психологических комплексов многие люди довольствуются намного меньшим того, чего могли бы достичь. Они остаются на работе, которая им не нравится. Держатся за отношения, которые не делают их счастливыми. Не избавляются от привычек, которые вредят их здоровью. Инвестируют свои деньги в то, в чем абсолютно не разбираются, и оставляют их там, даже поняв, что совершили ошибку.

Если вы не удовлетворены своей жизнью — любовью ее стороной — своим «посадочным местом», знайте: вы всегда можете, заплатив определенную цену, стать свободным. И вы всегда будете знать, какова эта цена.

Просите того, чего хотите

Есть один важный принцип, о котором вы должны помнить в своей профессиональной деятельности и личной жизни: любое предложенное вам условие было кем-то создано и может быть кем-то изменено. К чему бы ни относилось это условие — деловой контракт, ваш трудовой договор, размер заработной платы, стоимость продуктов или услуг, аренда офиса или лизинг оборудования, схема банковской ссуды или кредитная линия, если по какой-либо причине вы им не довольны, не бойтесь просить его изменить.

Помните: пока вы не спросите, ответ по умолчанию всегда будет «нет». Если ответом на ваш вопрос по-прежнему будет «нет», что ж, на это уйдет несколько секунд вашей жизни. Но если вам скажут «да», это может радикально изменить ваше будущее.

Вы наверняка слышали старую пословицу: «Попытка — не пытка, спрос — не беда». А в Библии говорится: «...не имеете, потому что не просите...»
Никогда не бойтесь просить то, что вам нужно.

Чем больше вариантов, тем лучше

Все идеи подчиняются следующему правилу: качество зависит от количества. Это значит, что чем больше способов достижения поставленной цели вы рассмотрите, прежде чем приступить к действиям, тем лучший способ в итоге вы выберете.

Раскиньте свою сеть как можно шире. Не увлекайтесь первой же мыслью, пришедшей вам в голову. Постоянно напоминайте себе, что эмоции *затмевают разум*. Если вас слишком сильно переполняют эмоции, энтузиазм и воодушевление, вы вряд ли сумеете объективно проанализировать все возможные альтернативы и выбрать оптимальный маршрут к намеченному пункту назначения.

Выступите своим собственным консультантом

Представьте себя консультантом, к которому вы обратились за советом насчет того, как лучше достичь поставленной цели и какую стратегию избрать. Как свой личный консультант, убедите себя оставаться спокойным и уравновешенным и объективно отнестись к рекомендациям, которые вы даете самому себе.

Любой путь потребует от вас эмоций, страсти, энтузиазма и целеустремленности. Но только *после* того, как выбран правильный путь. До этого момента вы должны оставаться как можно более отстраненным и беспристрастным, чтобы гарантировать, что вы примете верное решение.

Не влюбляйтесь в свои идеи, особенно те, что первыми приходят на ум. Всегда допускайте возможность того, что есть лучший способ достичь той же цели.

Основа богатства

Если ваша цель — финансовый успех, есть только один способ достичь его уверенно и надолго — получение «добавленной стоимости». Долговременное, прогнозируемое и устойчивое благосостояние всегда основано на создании каких-либо ценностей. Мы служим людям, предлагая им продукты или услуги, которых они хотят, в которых нуждаются и за которые готовы платить, в условиях честной конкуренции с теми, кто предлагает этим людям похожие продукты и услуги. Это фундаментальный экономический принцип, незыблемый в долгосрочной перспективе.

Пожалуй, самым главным законом, которому учит нас Библия, является закон «Что посеешь, то и пожнешь». Что вы посеете сегодня в своей жизни — своей семье, работе, здоровье и финансах, — то завтра и пожнете. То, что вы пожинаете сегодня, есть прямой результат того, что вы посеяли вчера. Если вы недовольны полученным «урожаем», сегодня же начните сеять что-то другое. Попробуйте изменить свое от-

ношение к жизни и сосредоточиться на том, что вы можете дать другим людям.

Обратите внимание, что этот закон не допускает «обратного» прочтения: «Что пожнешь, то и посеешь». Человек всегда сначала сеет, и зачастую проходит немало времени, прежде чем он сможет собрать урожай.

Томас Стенли и Уильям Данко в своей книге «Ваш сосед — миллионер» сообщают, что у среднестатистического американского миллионера из разряда *self-made* [сделавший себя сам] уходит примерно двадцать два года на то, чтобы достичь такого уровня благосостояния. Двадцать два года упорной работы, самопожертвования, неудач, трудностей и даже банкротств. Люди, которые считают, что они смогут стать исключением из правил и за пару лет пробиться на переднюю линию богатства и власти, обычно не готовы трудиться в поте лица и в результате всю свою жизнь играют на задней линии. Постарайтесь, чтобы этого не случилось с вами.

Начните со списка

Если ваша цель связана с финансами, постарайтесь придумать как можно больше разнообразных способов добиться желаемых финансовых результатов. Помните: качество выбранного вами способа достижения цели будет напрямую зависеть от количества рассмотренных вариантов. Вот восемь примеров:

1. Открыть свою компанию.
2. Купить существующую компанию и сделать ее более прибыльной.
3. Стать первоклассным специалистом в своей сфере деятельности, получать высокую оп-

лату, грамотно инвестировать и откладывать деньги на протяжении всей карьеры.

4. Вложить деньги в недвижимость, перестроить и перепродать ее или же сдавать в аренду.
5. Предложить свои услуги и помощь недавно созданной технологической компании в обмен на ее пакет акций, если бизнес пойдет успешно.
6. Приобрести франшизу и создать высокоприбыльное предприятие под крышей известного бренда.
7. Превратить свое хобби или увлечение в источник дохода.
8. Устроиться на работу в успешную компанию, достичь совершенства в своем деле и стать одним из самых высокооплачиваемых специалистов в своей области. Имея высокие заработки и правильно инвестируя деньги, можно стать очень состоятельным человеком.

Все эти способы были проверены и испытаны на практике миллионами людей, которые стартовали с пустыми карманами и стали миллионерами. Но в каждом случае желаемый финансовый успех приходил лишь к тем, что посвящали себя служению людям.

Мечта — это не стратегия

Запомните, *мечта — это не стратегия*. Прежде чем вкладывать свое время, деньги, силы и чувства в работу, бизнес или отношения, соберите информацию и проведите тщательный анализ. Изучите каждую деталь предполагаемого маршрута к выбранному пункту назначения.

Обратитесь за советом к тем, кто проделал похожий путь. Проконсультируйтесь с экспертами. Расспросите людей, которые уже прибыли в этот пункт назначения, как они это сделали и чему научились. Спросите у них, что бы они сделали иначе, если бы могли заново совершить это путешествие.

Выбирая среди различных маршрутов, не исключайте возможность ошибки. Будьте готовы признать ее и изменить маршрут, если потребуется.

Математики говорят, что самое короткое расстояние между двумя точками — прямая линия. Но, когда речь идет о расстоянии между тем местом, где вы находитесь сейчас, и тем, куда вы хотите попасть, это утверждение не всегда бывает верным. Иногда самым быстрым и простым оказывается окольный путь.

Сегодня многие люди понимают, что достижение их финансовых целей требует постоянного саморазвития и регулярного обновления знаний и навыков. Они получают дополнительное образование в местных учебных заведениях или через Интернет, посещают различные курсы и семинары и жадно поглощают литературу по своей специальности. Они возделывают и удобряют почву, чтобы в конечном счете собрать богатый урожай.

Четкость мышления

Самый ценный инструмент в вашем арсенале, который поможет вам достичь любых целей и прибыть в любой пункт назначения, — это ваш ум. Его ценность прежде всего состоит в способности ясно понять, что

вы за человек и чего вы хотите. Помните: успешность всех ваших начинаний на 80% зависит от того, насколько правильно вы определили, чего вы хотите в этой жизни и что такое для вас успех.

Постановка ясных, конкретных и измеримых целей, к которым вы стремитесь всей душой и которые гармонично соответствуют вашим талантам и способностям, — важнейшее умение и первый реальный шаг на пути к обретению прочного жизненного успеха.



ГЛАВА 3

Составьте план полета

**Мы можем достичь своих целей лишь
при помощи плана, в который мы должны
безоговорочно верить и согласно которому
активно действовать. Другого пути к успеху нет.**

СТИВЕН БРЕННЕН

Многие люди ошибочно полагают, что, поставив перед собой привлекательную цель и настроив себя на позитивный, оптимистичный лад, они автоматически добьются успеха. Однако, сколь бы ни был важен правильный выбор пункта назначения, он всего лишь отправная точка. Теперь начинается настоящая работа. Теперь вы должны доказать самому себе и другим серьезность своих намерений.

Как показывает практика, всего 3% людей имеют четкие, изложенные на бумаге цели и планы их достижения. Всего 3% ежедневно делают что-то для достижения своих главных целей. Те же, кто стоит на вершине успеха или уверенно движется к ней, думают о своих целях основную долю времени.

Вместо целей у подавляющего большинства людей есть желания. У них есть надежды, мечты и фантазии. Их цели можно сравнить с сигаретным дымом — они быстро тускнеют и рассеиваются в воображении, туманные и расплывчатые.

Дом вашей мечты, работа вашей мечты, бизнес вашей мечты или отношения вашей мечты так и останутся мечтами, пока вы не облечете их в плоть и кровь, вложив в них вполне конкретные время и силы. Только когда вы тщательно продумаете и распланируете свое путешествие вплоть до мельчайших деталей, вы можете быть уверены, что вы на пути к осуществлению своей мечты.

Эмоции плюс цифры

Придайте своим целям качественное и количественное измерение. Придать цели *качественное измерение* — значит представить, какие чувства вы будете испытывать, какие мысли будут переполнять вашу голову по ее достижению. Попробуйте загодя пережить чувства гордости, удовлетворения, радости, счастья, любви и умиротворенности, которые обычно сопровождают осуществление заветной мечты.

Придать цели *количественное измерение* — значит снабдить ее конкретными цифрами. Вам нужно задать координаты конечного пункта назначения, в который вы хотите попасть, и указать ориентиры или промежуточные этапы, по которым вы будете отслеживать свой прогресс. Менеджеры утверждают: нельзя управлять тем, что не можешь измерить.

Например, все говорят, что хотят быть материально обеспеченными. Но когда спрашивают о том, что они под этим подразумевают, лучшее, что они могут придумать, — это «Я хочу стать миллионером».

Но эта цель слишком расплывчата. «Быть материально обеспеченным» означает иметь достаточное количество денег, чтобы вести комфортный образ жизни и никогда не беспокоиться о деньгах. Поэтому вопрос в том, *сколько именно* денег вам нужно. Назовите конкретную сумму.

Простой пошаговый процесс постановки целей

Прежде чем «отправиться в полет» к выбранному пункту назначения, я рекомендую вам выполнить серию шагов, которые существенно повысят вероятность успешного прибытия.

1. Точно решите, чего вы хотите в каждой сфере своей жизни. Будьте конкретным. Старайтесь формулировать свои цели простым и понятным языком, чтобы их можно было объяснить шестилетнему ребенку.

Например, вместо того чтобы ставить перед собой цель «заработать много денег», точно укажите, сколько денег вы хотите заработать. Ваше подсознание любит определенность. Оно не обеспечит вам ни мотивации, ни решимости ради достижения «того, не знаю чего».

2. Запишите свою цель на бумаге и сделайте ее измеримой. Цель, не выраженная в письменном виде, — всего лишь желание, «цель, не подкрепленная энергией». Делая ее измеримой, задавая контрольные цифры, вы обозначаете для себя мишень, в которую вам нужно попасть.
3. Установите конечные и, если нужно, промежуточные сроки. Укажите точную дату, когда вы хотите достичь этой цели. Ваше подсознание любит конечные сроки — оно активизирует ваш умственный потенциал и заставит идти вперед.
4. Перечислите все препятствия, которые вам, возможно, придется преодолеть на пути к вашей цели. Что может пойти не так? Что стоит между вами и вашей целью? Почему вы до сих пор не сумели ее достичь? Что вам мешает или может помешать?
Думайте на бумаге! Чем более тщательно вы продумаете все потенциальные проблемы и трудности, с которыми можете столкнуться, тем проще вам будет их решить или устранить, когда они возникнут.
5. Определите, какие дополнительные знания и навыки вам потребуются для достижения поставленной цели. Помните: чтобы достичь чего-то такого, чего вы никогда прежде не достигали, вам потребуется изучать и делать нечто такое, чего вы никогда прежде не делали. Уровень знаний, позволивший вам достичь сегодняшнего положения, может оказаться недостаточным для того, чтобы вести вас дальше.

Каждая новая цель требует приобретения и применения новых знаний и навыков. Какие новые знания и навыки нужны вам? Будьте предельно конкретны.

6. Перечислите имена людей, чья помощь и сотрудничество вам будут необходимы. Чтобы осуществить многое, вам потребуется помощь многих людей. Вы должны точно определить, что это за люди, и заблаговременно заручиться их поддержкой.
7. Возьмите список с ответами на вышеуказанные вопросы и организуйте его согласно очередности и приоритетности действий. Что нужно сделать в первую очередь? Что является самым важным? Список действий, организованный по степени важности и порядку их выполнения, становится *планом*. Теперь у вас есть четкая последовательность задач, пошаговое выполнение которых неизбежно приведет вас к желаемой цели.

Если следовать этим семи шагам, можно достичь практически любой цели. В следующем разделе я познакомлю вас с простой формулой, которую поможет вам определить ваш главный пункт назначения — вашу цель номер один.

Формула гарантированного успеха

Если вы сумеете выбрать из широкого спектра собственных целей ту, что является для вас самой важной,

и затем ее осуществить, вы поразитесь, как преобразится вся ваша жизнь. Вам в помощь я предлагаю простую формулу, состоящую из четырех шагов. Люди, живущие во всех уголках земного шара, говорили мне, что благодаря этой формуле они сумели добиться в жизни гораздо больше того, о чем осмеливались мечтать.

Шаг первый:

Составьте список из десяти целей

Возьмите чистый лист бумаги, сверху поставьте сегодняшнюю дату и напишите слово «Цели». Затем составьте список из десяти целей, которых вы бы хотели достичь когда-либо в будущем. Взмахните в своем воображении волшебной палочкой и представьте, что не существует никаких ограничений. Запишите, кем бы вы хотели стать, что бы хотели иметь или сделать в будущем, если бы знали, что каждое из этих желаний наверняка осуществится.

Вот несколько важных советов:

1. Записывайте свои цели *в настоящем времени* — так, словно вы их уже достигли. Вместо того чтобы писать «Я буду зарабатывать \$XXX в год», пишите «Я зарабатываю \$XXX в год». Ваше подсознание способно воспринимать только те команды, которые выражены в настоящем времени.
2. Используйте утвердительные предложения. Если вы планируете бросить курить, вместо обещания «Я не буду курить» (отрицательное предложение) напишите «Я свободен от этой

вредной привычки» (утвердительное предложение).

3. Пишите от первого лица. В этом упражнении и всю оставшуюся жизнь начинайте формулировать свои цели с местоимения «Я». Вы — единственный человек в этом мире, который может использовать в отношении вас местоимение «Я». Цель, сформулированная от первого лица в виде положительного утверждения, воспринимается вашим подсознанием и сверхсознанием как срочный приказ, исходящий из «главного штаба».

Таким образом, каждая из ваших десяти целей должна начинаться с местоимения «Я», быть сформулирована в настоящем времени и в утвердительной форме и заканчиваться указанием конечного срока «к такому-то числу».

Шаг второй:

Выберите свою главную цель на будущее

Посмотрите на свой список целей и представьте, что, если вы будете желать их достаточно долго и сильно, вы рано или поздно их обязательно осуществите. А теперь представьте, что у вас есть возможность выбрать одну из них и воплотить в жизнь в течение двадцати четырех часов.

Задайте себе вопрос: какая из этих целей, если бы стала реальностью прямо сейчас, оказала бы наибольшее положительное воздействие на мою жизнь? Обведите эту цель кружком. Отныне это станет вашей

задачей номер один, вашим главным пунктом назначения на следующем этапе жизненного пути.

Шаг третий:

Составьте план

Возьмите чистый лист бумаги и сверху запишите выбранную цель. Помните, что цель должна быть сформулирована в настоящем времени, в утвердительной форме и от первого лица — так, словно вы ее уже достигли — с указанием конечного срока.

Теперь составьте список трудностей и препятствий, которые вам придется преодолеть на пути к этой цели, дополнительных знаний и навыков, которые вам потребуются, а также людей и организаций, чья помощь вам понадобится. Преобразуйте список в план и немедленно приступайте к его выполнению, чтобы начать приближаться к желаемому пункту назначения.

Шаг четвертый:

Проведите мозговой штурм

Мозговой штурм заставит вас сосредоточиться на конкретных способах достижения цели. Возьмите еще один чистый лист бумаги и запишите сверху свою главную цель, на этот раз в форме вопроса. Например, если ваша цель связана с финансами, можно написать: «Как я могу заработать \$XX XXX к 31 декабря 2____ г.?»

Придумайте не менее *двадцати* ответов на этот вопрос. Можно придумать и больше, но двадцать ответов — обязательный минимум.

Первые три-пять ответов будут довольно простыми. Вы напишете, что тем-то можно заниматься больше, а этим меньше. Следующие пять ответов будут гораздо сложнее и потребуют от вас определенных творческих усилий. Чтобы придумать последние десять ответов, вам понадобится невероятная сосредоточенность и самодисциплина. Чтобы количество ответов достигло двадцати, вам придется призвать на помощь все ваши творческие ресурсы.

Начните действовать

После того как вы придумаете не менее двадцати способов достижения вашей цели, выберите среди них тот, что кажется вам наиболее подходящим, и немедленно приступайте к действиям. Это очень важно. Когда вы начинаете делать конкретные шаги в желаемом направлении, вы высвобождаете свой врожденный творческий потенциал. У вас в голове начинают рождаться все новые и новые идеи, как лучше решить ваши проблемы и добиться желаемых результатов. Вы начинаете работать с исключительной эффективностью и самоотдачей.

Если немедленно не приступить к реализации одной из своих идей, творческий потенциал быстро иссякнет. Вы останетесь там, где были. В вашей жизни ничто не изменится.

Существует прямая зависимость между тем, как быстро вы начнете реализовывать одну из своих идей, и вероятностью того, что вы вообще когда-нибудь предпримете шаги в этом направлении.

Сознательно развивая у себя привычку к активным действиям, вы нажимаете на педаль акселератора собственного потенциала и начинаете быстро двигаться в направлении главной цели.

Регулярно повторяйте это упражнение на протяжении всей своей жизни. Если вы переживаете переходный период или испытываете потребность найти новый пункт назначения, составьте список из десяти целей, определите среди них самую важную и придумайте по меньшей мере двадцать способов ее достижения. Затем выберите лучшую идею и немедленно начните ее реализовывать.

Еще один «взгляд из будущего»

Мысленно перенеситесь к тому моменту в будущем, который вы обозначили как крайний срок для достижения вашей цели. Представьте, что все сработало отлично и вы прибыли в желаемый пункт назначения в полном соответствии с вашим планом и установленным графиком.

Глядя из будущего, с позиции победителя, в настоящее, дополните следующее предложение, по меньшей мере, двадцатью ответами: «Я достиг этой цели, потому что я...». Запишите каждый предпринятый вами шаг, каждое усилие и решение, которые, по вашему мнению, привели вас к успеху.

Затем возьмите другой лист бумаги и продолжите такое предложение: «Я не смог достичь этой цели, потому что я не....» Перечислите все, что вы могли сделать, но не сделали, в результате чего застряли на полпути или же потерпели полную неудачу.

Эти два упражнения заставят вас думать с большей четкостью и глубиной, чем это делает большинство людей за всю свою жизнь. Размышляя над ответами на эти вопросы, вы ясно увидите, что вы должны или, наоборот, чего не должны делать, чтобы добиться успеха.

Итак, создайте позитивное утверждение для своей цели номер один: «Моя главная цель — заработать \$XX XXX к 31 декабря 2___ г.» Затем нарисуйте в своем воображении детальную картину того, как изменится ваша жизнь благодаря осуществлению этой цели. Представьте, какие чувства вы будете испытывать, о чем будете думать. Приведите все до единой причины, почему вы хотите достичь именно этой цели в первую очередь.

Наконец, решите, что вы будете делать каждый день, пока не прибудете в желаемый пункт назначения. Дайте себе обещание, что будете продолжать идти вперед, несмотря ни на что. И все время напоминайте себе, что неудача — это не вариант!



УПРАЖНЕНИЕ

Составляем план полета

Перечислите 10 целей, которых вы хотите достичь в следующем году:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Какая из этих целей, будучи достигнутой уже через двадцать четыре часа, оказала бы наибольшее положительное воздействие на вашу жизнь?

Укажите конечный срок для достижения этой цели:

Перечислите три главных проблемы или препятствия, которые стоят на пути к этой цели:

1.

2.

3.

Укажите, какие дополнительные знания или навыки вам потребуются для ее достижения:

1.

2.

3.

Перечислите трех человек или три ключевые группы или организации, чья помощь и поддержка вам понадобятся:

1. _____

2. _____

3. _____

Исходя из предыдущих ответов составьте перечень семи конкретных шагов, которые вы можете немедленно предпринять для достижения этой цели:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

Какой из этих шагов вы сделаете уже сегодня, чтобы начать приближаться к желаемому пункту назначения?

Ответьте на последний вопрос и немедленно начните действовать. Не ждите. Не откладывайте первый шаг. Отправляйтесь в путь и не оглядывайтесь назад.



ГЛАВА 4

Подготовьтесь к путешествию

День проморгали, день прошел —
Упущенного не вернете.
Ловите на ходу, в работе
Удобный случай за хохол.

ИОГАНН ВОЛЬФГАНГ ГЕТЕ
«Фауст», перевод Бориса Пастернака

Подготовка — признак профессионализма и залог успеха в любом виде деятельности. Возьмите любого выдающегося человека, и вы увидите, что он тратит на подготовку гораздо больше времени, чем обычные люди. Разница между лучшими в любой области и теми, кто с трудом зарабатывает себе на жизнь тем же занятием, в тщательной подготовленности даже в мельчайших деталях.

Собираясь в дорогу, профессиональные путешественники из раза в раз повторяют определенную последовательность действий, вводя их в привычку. Во-первых, они составляют список всего, что им понадобится в путешествии. Они не полагаются на свою память, поэтому записывают все на бумагу.

Во-вторых, прежде чем паковать чемоданы, они выкладывают на видное место все вещи, которые нужно взять с собой. В-третьих, они завершают сборы заблаговременно, чтобы быть готовыми ехать в аэропорт раньше намеченного срока. Профессиональные путешественники знают, что, собираясь в спешке, обязательно что-нибудь забудешь и в результате столкнешься в дороге с непредвиденными трудностями и неудобствами.

Чтобы хорошо подготовиться к дальней дороге и прибыть в желаемый пункт назначения точно в срок, используйте прием, который называется «предусматриваем наихудший вариант». Задайте себе вопрос: что самое худшее может случиться в этом путешествии?

Предусмотрите наихудший вариант

Для меня, как для профессионального лектора и ведущего семинаров, самое худшее, что может случиться в дороге, — потеря моего багажа. Я панически боюсь остаться без своей одежды и материалов, необходимых мне для выступлений. Чтобы застраховаться от этой случайности, все предметы первой необходимости я беру с собой на борт самолета. Благодаря этой привычке я ни разу не оказался в безвыходной ситуации из-за задержки или потери моего багажа.

Даже если я отправляюсь в длительную поездку, включающую несколько перелетов и выступлений, и мне нужен большой чемодан, я всегда беру с собой

на борт маленький чемоданчик с самыми нужными вещами. Поэтому, если большой чемодан вдруг потеряется при перелете, это будет простым неудобством, а не катастрофой.

Когда вы идете к важной для вас цели, все время задавайте себе вопрос: что самое худшее из того, что может случиться? И затем принимайте меры, чтобы этого не случилось.

Будьте готовы к любым случайностям

Предполагать возможность наихудшего варианта развития событий и уметь его предупредить есть свойство всех выдающихся людей. Наполеона Бонапарта однажды спросили, верит ли он в удачу. Тот ответил: «Скорее, я верю в неудачу. Я знаю, что она всегда готова прийти, а я всегда готов ее встретить».

Каждый, кому приходится много летать, регулярно сталкивается с задержкой или отменой рейсов из-за погодных условий или технических проблем. Со мной такое бывало много раз. Поэтому, чтобы подстраховаться, я всегда прошу своего агента по путешествиям составить мне список самолетов, которые вылетают до и после моего. Если с моим рейсом возникают какие-то проблемы, я могу быстро сориентироваться и улететь другим самолетом. Для этого мне нужно всего лишь позвонить своему агенту, чтобы та нашла мне свободное место на одном из ближайших рейсов и в течение нескольких минут перебронировала билет.

Действуйте быстро

Недавно мне нужно было совершить пятичасовой перелет через всю страну, чтобы провести семинар для компании из списка Fortune 500. Когда все пассажиры заняли свои места, пилот объявил, что возникла техническая проблема и экипаж работает над ее устранением. Он пообещал проинформировать нас о ситуации примерно через полчаса, а пока пассажиры могут читать или звонить по сотовым телефонам.

Я уже сталкивался с подобной ситуацией в прошлом, поэтому немедленно позвонил своему агенту по путешествиям, узнал, что есть еще один рейс в том же направлении, и самолет вылетает через двадцать минут с того же терминала, встал, сошел с самолета, сел на другой и прибыл в нужный пункт назначения всего на полчаса позже запланированного времени.

Позже я узнал, что технические проблемы на первом самолете оказались гораздо серьезнее, чем предполагалось. Пассажиры прождали в самолете более трех часов, после чего рейс был отменен. Поскольку рейсов на Восточное побережье в тот день уже не было, им не осталось ничего другого, как вернуться домой и попытаться улететь на следующий день, если удастся найти свободные места.

Не пренебрегайте мелочами

Чтобы попасть в аэропорт, вам нужна такая простая вещь, как такси. Но чем дольше вы промедлите с его заказом, тем больше вероятность, что такси опоздает

или вообще не приедет. Запомните старое правило «Шести П»: «Правильная предварительная подготовка предотвращает провал проекта».

Пару лет назад в Далласе из-за сильной пурги я был вынужден остановиться в мотеле в 25 милях от аэропорта. Я прибыл в мотель после полуночи, а в семь часов утра уже должен был вернуться в аэропорт, чтобы сесть на самолет и вовремя попасть в Бирмингем на свой семинар.

Ночной портье в мотеле быть явно уставшим и безразличным. Я предупредил его, что мне нужно такси на 5.30 утра, чтобы ехать в аэропорт. Тот заверил меня, что все будет в порядке и ровно в половине шестого такси будет ждать меня у дверей мотеля. После четырех часов сна я встал, оделся и поспешил вниз, чтобы сесть на такси и поехать в аэропорт. Но никакого такси не было.

За стойкой сидел тот же портье. На мой вопрос насчет такси тот равнодушно пожал плечами и сказал мне, что он забыл. Я не знал, что делать.

К счастью, в этот момент к мотелю подъехал аэропортовский автобус, чтобы забрать членов экипажей, летящих первыми утренними рейсами. Мне удалось договориться, чтобы меня взяли на этот частный автобус, а потом за отдельную плату водитель подвез меня к моему посадочному терминалу. Я успел на свой рейс и вовремя прилетел в Бирмингем.

Не будьте пассивным

Этот случай научил меня двум важным вещам. Во-первых, всегда будьте *готовы к худшему*. Кто бы и что

бы вам ни говорил, будьте готовы к тому, что человек не выполнит обещанного.

Во-вторых, *не будьте пассивным*. Вместо того чтобы злиться или впадать в отчаяние, будьте активным и действуйте. Ищите альтернативы. Не смиряйтесь с существующим положением дел, если оно вас не устраивает. Не ждите, пока произойдут желаемые события, заставьте их произойти.

Используйте контрольную карту

Перед каждым полетом экипаж самолета проводит обязательную проверку готовности по специальной контрольной карте. Даже если они налетали несколько тысяч часов, а их стаж превышает двадцать лет, пилоты все равно каждый раз сверяются с контрольной картой.

Вам тоже нужно разработать для себя такую контрольную карту. Неважно, сколько раз вы проделывали это путешествие, не пренебрегайте проверкой. Никогда не полагайтесь на свою память. Если упустить одну критическую деталь, можно столкнуться с серьезными проблемами или даже потерпеть катастрофу.

Несколько лет назад компания IBM пригласила меня провести серию семинаров для своих сотрудников. У меня сложились теплые дружеские отношения с одним из ее менеджеров, талантливым руководителем и превосходным человеком. Но внезапно тот перестал отвечать на мои звонки. Я позвонил в компанию, и

мне сообщили, что он погиб в авиакатастрофе. Это была настоящая трагедия.

Самолет разбился в момент приземления в аэропорту Далласа, и все, кто был на борту, погибли. Последующее расследование установило причину катастрофы. Это был последний рейс в этот день, и члены экипажа уже находились в предвкушении приятного вечера в Далласе. Как свидетельствуют записи из черного ящика, приближаясь к взлетно-посадочной полосе, члены экипажа непринужденно болтали. Увлеченный разговором с пилотами, бортинженер — профессионал с двадцатилетним стажем — не сверился со своей контрольной картой и забыл выпустить закрылки. В результате его ошибки самолет упал, загорелся, и все находившиеся на борту погибли.

Если на своем пути к поставленной цели или выбранному пункту назначения вы не сверитесь с контрольной картой, последствия вашей небрежности могут быть не столь трагичны. Но это не такая уж редкость, чтобы компания стала банкротом или человек потерял все свои деньги из-за того, что кто-то не обратил внимания на одну критически важную деталь.

Ключевые этапы подготовки

Народная мудрость гласит: «Хорошее начало — полдела». Тщательная подготовка отличает профессионалов высокого класса и успешных людей в любой области. Если вы хотите попасть в их ряды, прове-

ренный способ — составить свой личный контрольный список и сверяться с ним каждый раз, когда вы планируете отправиться в путь. Вот еще несколько полезных рекомендаций:

1. Куда вы идете? Уделите время, чтобы разобратся с собственными желаниями, мечтами и целями. Куда вы хотите прийти? Какой в вашем воображении предстает идеальная (для вас) жизнь? Чем больше ясности будет у вас в отношении конечного результата, тем легче вам будет распланировать промежуточные шаги.
2. Перечислите все до единой вещи, которые вы должны будете сделать, чтобы прибыть в нужный пункт назначения. Не упустите ничего. Продолжайте дополнять список по мере того, как к вам в голову приходят все новые идеи о том, какие еще шаги можно предпринять.
3. Продумайте все, вплоть до мелочей, что может пойти не так и задержать или остановить вас на пути к вашей цели. Спрогнозируйте самые неблагоприятные варианты развития событий и заранее примите меры. Никогда не полагайтесь на удачу и не надейтесь, что все сложится именно так, как вы задумали.
4. Поговорите с людьми, уже проделавшими этот путь. Не стоит заново изобретать велосипед. Смирно попросите совета у тех, кто уже заплатил цену и дошел туда, куда вы хотите дойти.
5. Прочитайте все, что написано другими людьми о пути, который вам предстоит совершить,

и о конечном пункте назначения. Иногда проницательный совет одного-единственного человека может оградить вас от серьезных ошибок и предопределить ваш успех.

Чем важнее эта цель для вас, вашей семьи и вашего будущего, тем больше времени вы должны выделить на подготовку, прежде чем делать необратимые шаги. Помните: такого понятия, как «излишняя подготовленность», просто не существует.

Разработайте план Б

Перед началом путешествия обязательно выделите время и установите все потенциальные факторы, которые могут задержать вас, отвлечь от достижения главной цели или заставить идти обходным путем. Всегда имейте в наличии план Б на тот случай, если план А вдруг не сработает. Никогда не надейтесь, что все сложится в точности так, как вы задумали.

Если вы собираетесь открыть свое дело, определите нужных вам людей, клиентов, источники финансирования, методы маркетинга и продаж и другие факторы, от которых зависит успех в бизнесе. Если ваши цели касаются личной жизни, заранее продумайте, какие непредвиденные события и обстоятельства могут нарушить ваши планы, и разработайте план Б — на всякий случай.

Никогда не забывайте про законы Мерфи:

1. Если какая-то неприятность может произойти, она обязательно произойдет.

2. Если какая-то неприятность может произойти, она произойдет в самый неподходящий момент.
3. Из всех неприятностей произойдет именно та, ущерб от которой больше.

А еще есть закон Козна: «Мерфи был оптимистом»¹.

Планируйте и готовьтесь заранее

От вашей способности правильно выбрать идеальный для себя пункт назначения, точно задать его координаты, а затем продумать и распланировать каждую деталь предполагаемого путешествия зависит, насколько вам удастся уменьшить неизбежную неопределенность и повысить вероятность того, что в конце концов вы получите именно то, о чем мечтали. Вспомните еще раз пословицу: «Хорошее начало — половина дела».

Успешные люди понимают всю важность мелочей, особенно в самом начале пути. Они ничего не оставляют на волю случая и не возлагают надежды на то, что все пойдет согласно их плану или кто-то, помимо них, позаботится об их путешествии. Благодаря такому подходу они превращают достижение цели во вполне предсказуемый и управляемый процесс, который не имеет ничего общего со случайностью и удачей.

¹ В Интернете эта фраза почему-то везде приписывается Каллагану. — *Прим. пер.*



ГЛАВА 5

Взлетайте на полной скорости

Там, где нет твердой веры,
Нет подлинной отваги.
Ведь половина победы нам приносит
убежденность в том,
Что в наших силах обрести победу.

ОРИСОН СУЭТТ МАРДЕН

Вы решили, куда хотите лететь, прибыли в аэропорт, поднялись в самолет и заняли свое место. Теперь вы готовы к самому важному шагу — оторваться от земли и взлететь — шагу, который вы должны сделать с верой в успех, но без гарантий успеха. Это решающий момент в вашей жизни и в жизни любого успешного человека.

Самолет вырывается на взлетную полосу, получает у диспетчера разрешение на взлет и начинает разгон. Этот критический момент — момент взлета — и есть настоящее начало вашего путешествия к выбранному пункту назначения.

Получив разрешение на взлет, пилот включает двигатели на полную мощность. Самолет начинает

катиться по взлетно-посадочной полосе, сначала медленно, потом все быстрее и быстрее и наконец отрывается от земли и поднимается в воздух. Пилот докладывает: «Шасси убрано». Это официальное начало полета.

У кого-то может возникнуть вопрос: а если вместо того, чтобы дать полный газ, пилот решит ограничиться 80–90% мощности? На этот вопрос вам ответит любой пилот. Если двигатели будут работать не на полную мощность, самолет никогда не наберет необходимую для взлета скорость. Он будет катиться по земле до самого конца взлетно-посадочной полосы, так и не сумев подняться в воздух.

Этот пример хорошо иллюстрирует ключевое различие между выдающимися и заурядными личностями. Отправляясь в полет к новому пункту назначения, успешные люди стартуют на полной мощности. Они работают с полной самоотдачей. Они вкладывают всю душу в то, что делают, особенно когда начинают что-то новое.

Возможно, решающим условием для достижения любой цели и обретения жизненного успеха в целом является именно готовность много и упорно работать на протяжении длительного времени.

Обычные люди, напротив, никогда не включают двигатели на полную мощность. Они не любят перетруждать себя и стараются выбирать пути полегче. В результате они никогда не набирают необходимую для взлета скорость и никогда не поднимаются в воздух. Чем бы они ни занимались, настоящего успеха им никогда не добиться.

Сделайте первый шаг

В чем секрет выдающихся личностей? Выдающиеся личности ставят перед собой дерзкую, вдохновляющую цель, составляют детальный план по ее достижению и затем делают первый шаг.

У обычных людей тоже есть надежды, мечты и желания, причем те же самые, что у успешных людей. Но в критической ситуации заурядный человек пасует. Что-то внутри него мешает сделать первый шаг. В решающий момент страх неудачи берет над ним верх, и он сбрасывают газ.

Много лет назад я наткнулся на одну фразу: «На берегах отчаяния лежат выбеленные кости тех, кто в момент триумфа поддался сомнениям и в сомнениях потерял все». Этот образ всегда стоит у меня перед глазами.

Смелость — ключ к успеху

Для того чтобы сделать первый шаг и взлететь к вершинам успеха, требуется такое качество характера, как *смелость*. Как писал Уинстон Черчилль, «смелость справедливо считается первой из добродетелей, поскольку от нее зависят все остальные». А «железная леди» Маргарет Тэтчер однажды сказала, что всего добьется тот, кто не боится преград.

В своей книге «Власть» [«Power»] Роберт Грин дал читателям следующий совет: «Будьте смелыми. Всегда. Смелость может навлечь на вас беду, но куда чаще смелость вызовет вас из беды».

Шагайте вперед, насколько хватает взора

Вы должны твердо держаться поставленной цели, но быть *гибким* в процессе ее достижения. Как бы тщательно вы ни планировали и ни организовали все заранее, всевозможные непредвиденные события и обстоятельства заставят вас не раз пересмотреть ваши планы. И все же вы должны быть готовы сделать первый шаг.

К счастью, туман неизвестности всегда начинается не ближе, чем в метре от вас, оставляя вам место для первого шага. В этом смысле природа является великим шутником, скрывая за плотной завесой предстоящий вам путь. Но стоит вам поставить перед собой ясную цель или наметить пункт назначения, как природа отступит назад и покажет вам первый шаг. Это испытание. Слегка приоткрывая завесу, природа определяет серьезность ваших намерений.

Если вы уверенно сделаете первый шаг — даже если это все, на что хватает вашего взора, — природа придет к выводу, что вы настроены серьезно. Она отступит еще немного назад и покажет вам следующий шаг. А когда вы его сделаете, опять слегка отодвинет завесу. Таким образом, даже если весь предстоящий путь будет скрыт от вас в тумане, вы всегда будете знать, куда сделать следующий шаг, а сделав его, увидите, куда ступить дальше.

Стремление к совершенству

Что значит «включить двигатели на полную мощность» в своей работе и жизни? Во-первых, это зна-

чит дать себе слово упорно работать, пока вы не добьетесь желаемых результатов. Во-вторых, это значит посвятить себя достижению совершенства в том, что вы делаете. Чтобы в полной мере раскрыть свой потенциал, свои уникальные таланты и способности, нужно очень высоко поднять планку. Примите решение стать лучшим, войти в число 10% ведущих специалистов в своей области. Все счастье, признание, вознаграждение и слава достаются именно этим людям. Остальные 80–90% делят между собой лишь жалкие крохи.

Гэри Беккер, экономист и лауреат Нобелевской премии 1992 года, недавно опубликовал статью об «увеличении социального неравенства» в Америке. Он утверждает, что «так называемое социальное неравенство на деле есть неравенство в мастерстве». Поскольку современное общество все в большей степени зависит от знаний и высоких технологий, люди, которые постоянно обновляют свои знания и умения, получают все более высокое вознаграждение. Сегодня самые высокие доходы получают те, кто постоянно ищет новые способы повысить качество жизни отдельных людей и общества в целом.

Чем больше потрудитесь, тем больше заработаете

Кроме того, как показывает статистика, в семьях с высоким доходом имеется больше лиц, которые посвящают работе больше времени, чем в семьях с низким доходом. Предприниматели, владельцы компа-

ний и руководители высшего звена, попадающие в группу лиц с самыми высокими доходами, работают в среднем 59 часов в неделю. В 20% семей, составляющих группу с самыми низкими доходами, люди работают меньше 20 часов в неделю. Помните непреложный закон: нельзя пожать то, что не посеяно.

В своей книге «Ваш сосед — миллионер», основанной на 25 годах исследований и личных бесед, Томас Стенли и Уильям Данко приводят следующий факт: более чем 85% миллионеров из разряда *self-made* [сделавший себя сам] приписывают свой успех упорной работе. Многие из них говорят примерно следующее: «У меня не было особого образования. Я был не умнее и не лучше других, но я был готов работать упорнее их».

Люди, входящие в 10% лучших специалистов в своей области, зарабатывают в два, пять, десять и даже двадцать раз больше тех, кто входит в остальные 90%. Эти люди уже сегодня находятся там, где вы хотите быть в будущем.

Работайте все то время, что вы находитесь на работе

Есть одно важное правило, соблюдая которое вы обязательно достигнете всех ваших целей и обретете прочный жизненный успех: работайте все то время, что вы находитесь на работе. Приходя на работу, *работайте*. Не тратьте время на болтовню. Работайте весь день. Примите решение приходить на работу чуть раньше, работать чуть усерднее и задерживаться

чуть дольше. Работайте все то время, что вы находитесь на рабочем месте.

Держитесь подальше от людей, известных своим умением попусту тратить время. Большинство ваших сослуживцев работают вполсилы, а то и меньше. Они любят поболтать о семье, спорте, политике и других посторонних вещах. Дистанцируйте себя от них. Если вас хотят вовлечь в разговор, скажите, что вы с радостью поговорите об этом после рабочего дня, но сейчас вам нужно вернуться к работе.

Каждый день составляйте для себя список «Что сделать», перечисляя задачи в порядке их важности. Начинайте утро с самой важной задачи и занимайтесь ею, пока не выполните на все 100%. Дайте себе слово заработать репутацию самого трудолюбивого человека в вашей компании. *Работайте все то время, что вы находитесь на работе.*

В успехе нет ничего случайного. Успех столь же предсказуем, как тот факт, что солнце встает на востоке, а садится на западе. Если вы делаете то же, что делают другие успешные люди, и делаете это настойчиво и последовательно, в конечном счете вы придете к тем же результатам, что и они. И ничто не может помешать вам в этом, кроме вас самих.



ГЛАВА 6

Будьте готовы к «болтанке»

Если бы меня попросили дать людям самый полезный совет, он был бы таким: относитесь к трудностям как к неизбежной части жизни, ожидайте их, а когда они приходят, высоко поднимайте голову, смотрите им в лицо и говорите: «Я сильнее вас. Вам меня не одолеть».

ЭНН ЛАНДЕРС

Перед взлетом командир экипажа просит пассажиров занять свои места и пристегнуть ремни. В большинстве случаев он скажет: «В начале полета ожидается небольшая болтанка, поэтому мы просим вас временно не отстегивать ремни безопасности».

Когда вы начинаете новый бизнес или новую работу, вас тоже ожидает «небольшая болтанка». Подобно самолету, который попадает в нисходящий поток и ныряет в воздушную яму, первый этап работы, бизнеса и любого нового начинания обычно попадает в поток неожиданных проблем и трудностей, которые вы даже не предполагали встретить.

Как только вы подпишетесь под своей новой целью и сделаете первый шаг, все, что могло пойти не так, пойдет не так. За первые дни путешествия вы получите больше уроков, чем за целый год планирования и подготовки.

На пути к новой цели вы постоянно будете совершать ошибки, каждая из которых будет стоить вам времени, денег и эмоций. Однако делать ошибки и учиться на собственном опыте — единственный способ приобрести те знания, навыки и характер, что необходимы для достижения успеха.

Ваше путешествие к выбранному пункту назначения будет состоять из серии всевозможных проблем, трудностей и временных неудач. Но они тоже часть нашей жизни, причем неизбежная. Достичь успеха нельзя, не научившись решать проблемы и преодолевать любые преграды, стоящие между вами и вашими целями.

Научитесь правильно реагировать

Сильные люди знают, что на пути к поставленным целям их неминуемо ожидают проблемы. Слабые люди бывают удивлены и напуганы, когда что-то идет не так, как они предполагали. Они начинают злиться и срывать свой гнев на окружающих, пытаются найти виновного в своих проблемах. Часто они впадают в депрессию или теряют способность логически мыслить.

Вы можете повлиять только на одну часть этого уравнения: на то, как вы *реагируете* на трудности, когда

те возникают. Как говорят психологи, вы можете оптимизировать свой тип реагирования. Ваш успех в жизни в значительной степени зависит от вашей способности контролировать свои реакции на возникающие проблемы. К счастью, можно сознательно научиться нескольким эффективным стратегиям, которые применяются в таких ситуациях успешными людьми.

Проблемы — это естественно

Прежде всего, *ожидайте* столкнуться с проблемами, разочарованиями и временными неудачами. Не стоит удивляться, раздражаться или впадать в отчаяние, когда они встают на вашем пути. Вместо этого сделайте глубокий вдох, расслабьтесь и скажите самому себе: «Решать проблемы — моя работа; проблемы — это именно то, чем я занимаюсь».

Всякий раз, когда вам удастся решить проблему, вы приподнимаете планку своих возможностей. Главной наградой за решение проблем становится способность решать все более сложные и серьезные проблемы. А более сложные и серьезные проблемы влекут за собой более высокое вознаграждение и ответственность.

Другими словами, уровень вашего успеха будет определяться уровнем проблем, которые вы способны решать в работе и личной жизни. Большие люди решают большие проблемы. Маленькие люди решают маленькие проблемы, если вообще их решают. Большинство уверенных в себе и успешных специали-

стов — это те, кому по плечу решение всех проблем в своей области — как крупных, так и мелких.

Сосредоточьтесь на поиске решения

Успешные люди всегда ориентированы на поиск решения. Вместо того чтобы думать о проблеме или искать виноватых, они думают о том, что можно сделать. Они сосредоточены не на прошлом, а на будущем, и рассматривают ситуацию с точки зрения того, какие срочные шаги можно предпринять, чтобы минимизировать ущерб, решить проблему и двигаться дальше.

Одна из лучших стратегий, которую можно взять себе на вооружение, состоит в заблаговременной психологической подготовке. Заранее решите: что бы ни случилось, вы останетесь спокойным и уверенным в себе. Дайте себе слово, что не будете злиться или впадать в отчаяние. Настройте себя на спокойное и конструктивное восприятие всех возникающих проблем.

Если правильным образом запрограммировать свое подсознание, вы обнаружите, что при наступлении проблемной ситуации вы автоматически снижаете темп и успокаиваетесь. Вы становитесь более собранным и объективным, а в таком состоянии гораздо легче взять ситуацию под контроль.

Задавайте вопросы

Когда вы попадаете в неожиданную «болтанку» — будь то в личной или профессиональной жизни, — приучите

себя задавать вопросы — это поможет вам оставаться спокойным, невозмутимым и сосредоточенным, а не отдаваться на волю собственных эмоций.

Первым делом соберите факты. Что, собственно, произошло? Как это могло случиться? Какова глубина проблемы и насколько велик может быть ущерб? Обязательно перепроверьте факты. Очень часто серьезная на первый взгляд проблема на деле оказывается рядовым событием, преувеличенным неточной информацией.

Иногда решение проблемы содержится в ней самой. А иногда возникшая проблема оказывается и вовсе не проблемой, а тем, что мы называем «нет худа без добра». Привычка задавать вопросы позволит вам разобраться в природе проблемы, взять ситуацию под контроль и сосредоточиться на поиске наилучшего *решения*. Ключевой вопрос: что можно сделать немедленно, чтобы справиться с этой проблемой?

При любом столкновении с трудностями большинство людей начинают паниковать, рисовать в своем воображении самое худшее и искать, кого можно обвинить в случившемся. Запретите самому себе и не позволяйте окружающим вас людям поддаваться подобным настроениям.

Возьмите ответственность и командование на себя

Прежде всего вы должны составить ясное и полное представление о проблеме (убедиться что это действительно проблема) и продумать, какие меры

можно предпринять, чтобы ее устранить или минимизировать. Следующим шагом ответственность за конкретные действия нужно взять на себя либо распределить между другими людьми.

Думайте только о том, что можно сделать. Подобно пилоту, который при попадании в зону турбулентности крепко держит штурвал и не отрывает глаз от приборов, вы при столкновении с проблемой тоже должны взять командование в свои руки и сделать все от вас зависящее, чтобы лететь в правильном направлении.

Любая проблема в жизни — это проверка ваших возможностей. И единственный вопрос в том, проходите ли вы эту проверку или нет. Каждый раз, когда вы успешно справляетесь с проблемой или преодолеваете очередное препятствие, вы становитесь более мудрой и сильной личностью, более компетентным и знающим специалистом и приподнимаете планку своих возможностей.

Измените свой язык

В летном деле термин «отношение» означает угол наклона самолета к горизонту или его пространственное положение относительно горизонта. Ваше восприятие проблем и реакция на них определяют ваше «пространственное положение» в этом мире.

Чтобы изменить свое отношение к проблемам, необходимо ввести в свой лексикон всего три новых слова. Во-первых, замените слово «проблема» словом «ситуация». Дело в том, что слово «проблема» имеет негативную окраску и подсознательно вызывает чув-

ство страха и тревоги, тогда как слово «ситуация» нейтрально. Вместо того чтобы говорить: «У нас возникла проблема», — скажите: «У нас возникла ситуация».

Лично я предпочитаю называть проблемы «задачами». Если что-то идет не так, скажите: «Сегодня нам предстоит решить интересную задачу».

«Задача» — очень позитивное слово. Задача ассоциируется у нас с чем-то, с чем нам под силу справиться, что позволяет нам проявить себя и свои лучшие качества. Задачи делают жизнь интересной и стоящей того, чтобы жить. Решая задачу за задачей, которые ставит перед нами повседневность, мы реализуем свой подлинный потенциал.

Но, пожалуй, лучшее слово из всех — это «возможность». Вместо того чтобы говорить: «У нас возникла проблема», — вы можете сказать: «Перед нами открывается возможность...»

Наполеон Хилл известен своими словами: «В каждой проблеме и трудности, с которой вы сталкиваетесь, содержится зачаток равноценной или бóльшей выгоды или преимущества». Сумеете ли вы увидеть и извлечь эту выгоду или нет, зависит от вашего отношения к проблеме.

Секрет успеха большинства успешных людей кроется именно в их правильном «отношении» — умении находить хорошее в любой ситуации и извлекать преимущества из любой проблемы.

Контролируйте свои эмоции

Ваш головной мозг — удивительный орган. Когда вы спокойны и расслаблены, та его часть, которая называется *неокортексом*, или новой корой, и отвечает

за мыслительную деятельность, находится в активном, рабочем состоянии. Но когда вы испытываете чувство тревоги или раздражения, ваш неокортекс отключается, как огни в офисном здании по окончании рабочего дня. Поддаваясь эмоциям при столкновении с проблемой, вы активизируете свой *палеокортекс* (древнюю кору, или подкорку), который отвечает за эмоции и рефлексy.

У нашего эмоционального мозга есть два состояния: сражаться или бежать. Когда человека переполняет чувство страха или тревоги, ему довольно легко впасть в состояние полного отрицания, агрессии или же начать «охоту на ведьм». Он может сознательно игнорировать проблему в надежде, что все разрешится само собой, набрасываться на людей, срывая на них свой гнев, или активно искать виноватых. Но ни одна из этих реакций не является полезной и конструктивной.

Успешные люди, лидеры во всех областях, при столкновении с неизбежными проблемами повседневности сохраняют полный контроль над своим мышлением и эмоциями. Для этого они аккуратно выбирают слова, при помощи которых описывают ситуацию, следят за своими интонациями и контролируют свое поведение.

Полет против ветра

Готовясь отправиться в путь к новой цели или пункту назначения, вы намечаете для себя время вылета и время прибытия. Вы составляете график полета и надеетесь прибыть точно по расписанию. Но как только

вы оказываетесь в воздухе, как вам в лицо начинает дуть встречный ветер.

За много лет я налетал много миллионов миль. Я сталкивался практически со всеми штатными и внештатными ситуациями, за исключением разве что авиакатастрофы. Далеко не редкость, особенно весной и осенью, что, совершая перелет через всю страну, самолет все время летит против ветра. Порой скорость встречного ветра может достигать 150–200 миль в час, задерживая самолет в воздухе на один-два часа. Однажды, когда я летел из Нью-Йорка в Даллас, встречный ветер оказался настолько сильным и продолжительным, что пилот был вынужден совершить посадку в Сент-Луисе для дозаправки.

В жизни вы столкнетесь с похожей ситуацией. Стоит вам сделать первый шаг, как вам в лицо ударят всевозможные встречные ветры: все будет стоять в два раза дороже, чем вы рассчитывали, и отнимать в три раза больше времени, чем вы предполагали. Начиная что-то новое, составьте предварительный бюджет и затем удвойте его, чтобы получить более или менее реальную сумму. Прикиньте, сколько времени вам потребуется на выполнение промежуточных этапов, и умножьте его на три, чтобы получить представление о том, сколько времени это займет в действительности.

Источники встречного ветра

Есть несколько основных источников встречных ветров, которые будут дуть вам в лицо в профессиональной и личной жизни. Главный источник — это *другие люди*. Они будут разочаровывать, обманывать

и предавать вас, не оправдывать ваших ожиданий, оказываться некомпетентными и равнодушными. Если вы надеетесь, что вам придется иметь дело исключительно с умными, компетентными и честными людьми, вас ждет много сложностей на пути к обретению жизненного опыта и мудрости.

Другим источником встречного ветра будут ваши *потребители*. Вас удивит, как трудно убедить людей покупать ваши продукты или услуги, особенно когда вы начинаете новый бизнес. Вы будете поражены, как сложно переманить потребителей у ваших конкурентов. Дело в том, что большинство людей предпочитает находиться в своей зоне комфорта. Следуя закону инерции, они будут продолжать покупать у прежних поставщиков, даже если ваш продукт или услуга очевидно лучше, просто потому что им удобнее поступать так, как они привыкли.

Ваши потребители будут разочаровывать вас в том, что будут покупать меньше, чем вы ожидали, тратить больше времени на совершение покупки, чем вы ожидали, платить медленнее, чем вы ожидали, и жаловаться больше, чем вы ожидали. Зачастую вы обнаружите, что предлагаемые вами продукт или услуга, предназначенные повысить качество жизни потребителей, имеют завышенную цену, не выдерживают конкуренции с продуктами и услугами других компаний и не приносят тех выгод и результатов, которые вы обещали. Все эти трудности и проблемы вполне естественны и разрешимы. Относитесь к ним спокойно — как к неизбежному и решайте в рабочем порядке.

Помните, клиент всегда прав. Имеет значение не то, что вы производите, а то, что покупают люди. И будущее вашего бизнеса зависит не от того, что хотите вы, а от того, что хотят ваши потребители. В этой жизни мы зарабатываем себе средства к существованию, служа другим людям. Поэтому именно они всегда определяют, что мы должны сделать, чтобы добиться успеха. Посмотрите в лицо фактам, изучите положение дел на рынке и измените ваши продукты или услуги таким образом, чтобы потребители охотно их покупали, возвращались за ними снова и снова и рассказывали о них своим друзьям и знакомым.

Финансовый встречный ветер

Еще один источник встречного ветра, с которым вы можете столкнуться, связан с *деньгами*. Некоторые так называемые эксперты утверждают, будто заработать деньги — это легко: нужно только настроить себя на позитивный лад и представить себя состоятельным человеком. Всем хочется верить, что это действительно так, поэтому идея легкого богатства во все времена и по сей день пользуется необыкновенной популярностью.

Не пользуется она популярностью лишь у тех, кто достиг настоящего финансового успеха. Люди, которые сами заработали много денег, на собственном горьком опыте научились тому, что деньги легко лишь терять. Как гласит японская пословица, «зарабатывать деньги — как копать вязальной спицей, терять деньги — как пролить воду в песок».

Денежный вопрос всегда был довольно болезненным. Люди крайне неохотно расстаются со своими деньгами. Обращаясь за кредитом к друзьям, в банки или кредитные организации, вы столкнетесь с подозрительным и скептическим отношением, медлительностью и чрезвычайной осторожностью. Дело в том, что люди, у которых есть деньги, в прошлом много раз сталкивались с обманом, мошенничеством, воровством и т.п., поэтому они так осмотрительны и так сильно колеблются, прежде чем выделить деньги вам или кому угодно другому на любое, самое благое дело.

Ваш личный встречный ветер

Еще один серьезный источник встречного ветра — это, как ни удивительно, *вы сами*. В большинстве случаев вы обнаружите, что для успеха вам не хватает некоторых талантов, навыков или знаний. Вы можете столкнуться с тем, что вы плохо управляете своим временем или вам недостает самодисциплины. Вы не умеете собраться, сконцентрироваться и сосредоточенно работать над важными для вас задачами. Вы тратите время впустую, а потом остаетесь с грудой неотложных дел и жестким дефицитом времени.

Вам может не хватать финансовых, аналитических, маркетинговых навыков или навыков продаж. Вы можете не знать, как организовать свой бизнес и эффективно им управлять, как привлечь новых потребителей или убедить потенциальных клиентов покупать именно у вас. Вы можете не иметь представления о том, как найти и удержать надежных партнеров или как принимать верные деловые решения.

Если вы открываете свою компанию, вам может не хватать ключевых навыков по управлению персоналом: умения выбирать правильных людей на правильные должности, умения делегировать полномочия и умения организовать рабочий процесс таким образом, чтобы люди выполняли работу вовремя, в рамках бюджета и на уровне установленных критериев качества и производительности.

К счастью, всему этому можно *научиться*. Есть одно лишь условие: отправной точкой для овладения любыми знаниями и навыками должно быть осознание того, что в каких-то областях вы недостаточно сильны и эти новые знания вам необходимы. Только тогда есть смысл начать обучение.

Помните, в вашем распоряжении имеется уникальный инструмент — ваш ум, благодаря которому вы можете овладеть любыми знаниями и навыками, необходимыми для достижения любой, самой дерзкой цели. Никогда не позволяйте себе отступать только лишь потому, что вам не хватает какого-то конкретного навыка. Вместо этого сделайте приобретение этого навыка своей целью, составьте план по ее достижению и затем работайте над этим навыком каждый день, пока не овладеете им в совершенстве.

Смиритесь с неизбежной «болтанкой»

Признак зрелости и жизненной мудрости, важнейшее качество, без которого невозможно прийти к подлинному успеху, счастью и душевному равновесию, — это

умение воспринимать проблемы и трудности как нормальную, естественную и неизбежную часть жизни. Отправляясь в полет к большой, манящей цели, вы должны быть готовы к постоянной «болтанке», грозам и молниям, зонам турбулентности и встречным ветрам. Ваша задача — научиться вести свой воздушный лайнер через все эти трудности и преграды с абсолютным спокойствием, знанием дела и уверенностью в себе.

Сохраняя ясность мышления в любой неблагоприятной ситуации, вы становитесь мудрецом и стратегом. Проявляя терпение там, где это необходимо, уверенно преодолевая любые жизненные ненастья, вы становитесь хозяином своей судьбы.



ГЛАВА 7

Постоянно корректируйте свой курс

Рано или поздно в наших делах наступает кризис, и от того, как мы его встречаем, зависит наше будущее счастье и успех. С начала времен все живое должно было сталкиваться с кризисами и преодолевать их.

РОБЕРТ КОЛЛИЕР

Проблемы, трудности и неудачи — это нормальная, естественная и неизбежная часть жизни и бизнеса. На пути к каждой новой цели вас непременно будут поджидать самые разные, порой совершенно неожиданные трудности и преграды. Но настоящей проверкой вашего характера на прочность станет неминуемый *кризис*. Умение решать проблемы важно, но гораздо важнее умение справляться с кризисными ситуациями — по большому счету именно оно определяет, добьетесь ли вы в жизни успеха или потерпите неудачу.

Как показывают исследования, современный человек переживает кризис в среднем каждые два-три месяца. Это может быть кризис в делах, работе, семье, здоровье или же личностный кризис. Это значит, что любой человек, которого вы знаете, включая вас самих, либо переживает кризис, либо только что вышел из кризиса, либо стоит на пороге кризиса.

Кризисы по определению приходят неожиданно и непрошенно. Они зарождаются и назревают незаметно, а потом вдруг выходят на поверхность. Поскольку предсказать или предвидеть кризис невозможно, единственное, что вы можете сделать, — правильно к нему отнестись.

Лидерские качества

Ученые из Стэнфордского университета провели масштабное многолетнее исследование, объектом которого стали несколько сотен президентов и генеральных директоров компаний из списка Fortune 1000 — людей, признанных самыми успешными руководителями в своих отраслях или сферах бизнеса. Исследователи изучали ежегодные оценки результатов их деятельности, а также все, что было написано о них с момента начала их карьеры, пытаясь выделить общие для этих топ-менеджеров качества и характеристики.

Исследователи установили, что всех этих руководителей объединяют два главных качества. Первое — это умение работать в команде. В начале своей карьеры они были хорошими командными игроками, вносящими ценный вклад в работу своих команд. По мере продвижения по служебной лестнице они проде-

монстрировали способность формировать успешные команды из своих подчиненных, подбирая талантливых людей, сплачивая их и направляя на достижение важных целей и результатов для своих компаний.

Важнейшее качество лидера

Вторым и, пожалуй, наиболее важным качеством, отличающим лучших топ-менеджеров, является умение справляться с кризисами. На протяжении всей своей карьеры эти люди демонстрировали замечательную способность уверенно и эффективно преодолевать любые кризисные ситуации.

Исследователи обнаружили и кое-что еще: если командной работе можно научиться на курсах, семинарах и в процессе ролевых игр, то умению хорошо функционировать во время кризисов в учебной аудитории научиться нельзя. Невозможно научиться преодолевать кризисы на примере вымышленных проблемных ситуаций.

Этому можно научиться только при столкновении с *реальными* кризисами — неожиданными и непредсказуемыми неудачами или проблемами, которые потенциально могут причинить очень и очень серьезный ущерб. Во время такого кризиса и проявляется подлинный лидер — человек, способный спасти положение и решить проблему.

Жизнь — это череда испытаний

Жизнь любит подвергать нас проверкам. Каждый кризис, который происходит в нашей повседневной

жизни, — это наш экзамен на зрелость и компетентность. Кризис — лучшее мерило человеческого характера, позволяющее точно оценить такие важные качества, как смелость, интеллект, упорство и дальновидность.

Греческий философ Эпиктет в свое время сказал: «Обстоятельства не творят человека; они только раскрывают его самому себе». А значит, и другим людям тоже.

Когда вы как лидер сталкиваетесь с кризисом, все пристально следят за вашей реакцией. Вас оценивают и делают выводы. В результате ваш авторитет в глазах людей либо повышается, либо падает. Кризис — это решающий момент в игре жизни.

Как ведут себя лидеры в кризисной ситуации

Как консультанту по вопросам личной эффективности, мне довелось тесно работать с президентами и генеральными директорами многих крупных компаний. Я обучал и консультировал миллионеров, multimиллионеров и даже миллиардеров. У меня была возможность понаблюдать за ними непосредственно, в тесном общении.

Я заметил, что все эти люди проявляют одно замечательное качество, а именно способность оставаться спокойными и хладнокровными в моменты серьезных неудач. При столкновении с проблемой или кризисом они словно нажимают на какую-то кнопку и полностью отключают свои эмоции, что позволяет им со-

хранять спокойствие, ясность мышления и полный контроль над ситуацией.

Какой бы сложной ни была ситуация, эти люди никогда не впадают в панику и не срывают свой гнев на других. Я никогда не видел их расстроенными или раздраженными. Наоборот, они демонстрируют противоположную реакцию. Они снижают темп и становятся еще более вежливыми и внимательными. Они говорят «Пожалуйста» и «Спасибо». Прежде чем принимать какие-то меры, они задают массу вопросов и собирают всю доступную информацию.

Соберите факты

Гарольд Дженин, бывший президент крупнейшего конгломерата IT&T, объединяющего 150 компаний, однажды сказал, что важнейший шаг в решении любой проблемы в бизнесе — собрать факты. Вот его слова: «Соберите реальные факты. Не вымышленные, не очевидные, не выборочные или обнадеживающие факты. Продолжайте копать, пока не докопаетесь до подлинных фактов. Факты не лгут».

Когда знаменитому Джеку Уэлчу, бывшему генеральному директору концерна General Electric, сообщали о проблеме, тот неизменно задавал вопрос: «Что произошло на самом деле?» Он настаивал на том, чтобы узнать правду, какой бы та ни была.

Этим топ-менеджерам хорошо известно, что чем больше информации и чем больше фактов они соберут по данной проблеме, тем более очевидным станет правильное решение или образ действий. Решение

проблемы кроется в самой проблеме — нужно лишь глубже копнуть.

Самая важная работа

Какая работа из всех, что вы делаете, самая важная? Конечно же, мыслительная работа. От вашей способности ясно мыслить и принимать верные решения напрямую зависит качество и течение вашей жизни. Люди, которые лучше думают, делают наиболее правильные умозаключения. Они выбирают лучший образ действий и получают лучшие результаты. Те же, кто не находит времени тщательно и всесторонне обдумать ситуацию, часто приходят к неверным выводам, принимают неудачные решения и делают ложные шаги, что не дает эффекта и нередко грозит провалом.

Поистине бесценная способность, которая немало поможет вам в работе и жизни, — умение в любых ситуациях сохранять спокойное и ясное мышление. Этого можно добиться, научившись *отстраняться* от происходящего при столкновении с неприятными событиями. Некоторая отстраненность позволит вам остаться беспристрастным и объективным. Представьте себя независимым консультантом, которого пригласили для того, чтобы проанализировать проблему или кризис и дать рекомендации. Изучая ситуацию, держите ее «на расстоянии вытянутой руки». Оставайтесь хладнокровным, собирая информацию. И только когда вы сочтете, что узнали о проблеме все, что можно, вы можете дать свои рекомендации и принять решение.

Думайте с опережением

Еще одним важным мыслительным навыком является умение предвидеть кризисы. Полезное упражнение для развития этого навыка — регулярно забегать вперед по дороге жизни, заглядывать в будущее и задавать себе вопрос: что самое худшее, что может случиться? Что может нарушить мои планы или преградить мне путь к моим целям?

Составьте список возможных проблем и кризисных ситуаций. Применяйте правило 3%: даже если вероятность наступления неблагоприятного события составляет всего 3%, занесите его в список. Заранее продумайте, что случится, если оно все-таки наступит, и что вы тогда будете делать.

Компания Royal Dutch Shell, один из крупнейших в мире нефтяных концернов, известна как основоположник так называемого «сценарного планирования». Поскольку компания имеет нефтяные и газовые месторождения, насосные станции, трубопроводы, танкеры, нефтеперерабатывающие заводы и автозаправочные станции по всему миру, она разработала более шестисот сценариев, детально расписывающих действия компании в различных кризисных ситуациях.

Поэтому, что бы ни случилось — прорыв трубопровода в Казахстане, гражданская война в Нигерии или разлив нефти на Аляске, — у Royal Dutch Shell уже есть готовый план действий. Это позволяет ей быстро и эффективно отреагировать на ситуацию, свести к минимуму ущерб и издержки и оперативно перебросить нефть и газ из одного места в другое, не допуская срыва поставок.

Берите пример с этого нефтяного гиганта: заранее продумайте, какие неприятные сюрпризы может готовить вам будущее из тех, что способны нарушить все ваши планы и преградить путь к вашим целям. Затем спросите: если это действительно произойдет, что я могу сделать немедленно, чтобы предотвратить или смягчить негативные последствия?

Ключ к победе

Наполеон Бонапарт славился своей сверхъестественной способностью предвидеть ход будущего сражения. Он заранее выезжал со своими генералами на местность и осматривал ее в поисках подходящего поля боя. Он внимательно изучал рельеф местности, отмечая, где лучше расположить артиллерию и пехоту и откуда лучше атаковать кавалерией. Затем, когда представлялась такая возможность, он заманивал армию противника на это место и выигрывал сражение.

Сегодня Наполеона помнят главным образом как полководца, который проиграл сражение под Ватерлоо. Также вспоминают о его поражении в битве под Лейпцигом в Германии в 1813 г. и неудачном вторжении в Россию в 1812 г. Но почему-то часто забывают о том, что с 1793 по 1815 г. французская армия под его командованием участвовала в сотнях сражений по всей Европе и почти во всех одержала победу, часто против превосходящих сил противника.

Его умение предугадывать кризисы, предвидеть самое худшее, что может случиться в ходе сражения, давало ему огромное преимущество над вражески-

ми генералами. Что бы ни происходило после начала сражения, он был готов ко всему. Поскольку все возможные сценарии были продуманы им заранее, он мгновенно реагировал на ситуацию и молниеносно отдавал приказы — как для того, чтобы нейтрализовать неожиданный ход противника, так и для того, чтобы воспользоваться благоприятной возможностью для перегруппировки или совершить внезапный прорыв.

Вы тоже должны заранее продумать, с какими кризисами, трудностями и препятствиями вы можете столкнуться в своем путешествии. Помните: чем более тщательную подготовительную работу вы проведете, тем спокойнее и увереннее будете себя чувствовать, когда это случится в реальной жизни. Не нужно строить иллюзий. Чередой кризисов и проблем, больших и малых, так же неизбежна в вашей жизни, как приход лета вслед за весной.

Корректируйте свой курс

Таким образом, мы подошли к еще одной важной составляющей настоящего секрета успеха. Как я уже говорил, при движении к любому пункту назначения самолет летит не по курсу 99% всего времени полета. Поскольку по независящим от него причинам самолет то и дело отклоняется от заданного курса, пилоты вынуждены постоянно вносить корректировки, чтобы выдерживать правильное направление

В жизни вам тоже предстоит постоянно корректировать свой курс. Всевозможные непредвиденные события и обстоятельства будут ежедневно и еже-

часно ставить вас перед необходимостью вносить небольшие или существенные изменения в свои планы. Иногда от вашей способности быстро и эффективно скорректировать курс успех будет зависеть в большей степени, чем от любого другого фактора.

Не будьте пленником своей зоны комфорта

Преследуемые страхом неудачи, большинство людей противятся любым изменениям, даже тем, что принесли бы им несомненную пользу. Подчиняясь закону инерции, согласно которому «всякое тело сохраняет свое состояние покоя или прямолинейного и равномерного движения до тех пор, пока действие сил не выведет его из такого состояния», люди предпочитают делать одно и то же день за днем и год за годом по той единственной причине, что им комфортно делать то, что они привыкли, и так, как они привыкли.

По словам Гарольда Дженина, «самая серьезная проблема в высших руководящих кругах — вовсе не алкоголизм или трудоголизм, а эгоизм».

Большинство людей не любят быть неправыми. Даже если их неправота очевидна, они никогда в этом не признаются. Идя на поводу у собственного эго, они прилагают невероятные умственные и эмоциональные усилия, лишь бы избежать признания того, что они ошиблись. Если их ловят на ошибке, большинство людей предпочитают ее игнорировать, отрицать или обвинять в ней кого-то другого. Они не хотят или боятся корректировать свой курс.

Перемены — единственная константа

Но, как утверждает Американская ассоциация менеджмента, во времена быстрых перемен вы будете оказываться неправым по меньшей мере в 70% случаев. Сегодня ничто не стоит на месте: ежеминутно меняется информация, стремительно развиваются технологии, конкуренты предпринимают неожиданные шаги, а неподконтрольные вам события в одно мгновение делают бесполезными ваши лучшие планы и замыслы.

В пятницу вы можете составить детальный план действий, потребовавший несколько дней или недель подготовительной работы, а в понедельник может произойти что-то такое — от мелочей вроде небольшого снижения цен вашим конкурентом до событий мирового значения, таких как теракты 11 сентября, — что изменит все ваши планы.

Вот почему сегодня так важна *гибкость*. Вы должны сознательно развивать у себя это качество, если хотите успешно провести свой воздушный лайнер сквозь неизбежные грозы и молнии, зоны турбулентности и встречные ветры, с которыми вы столкнетесь на пути к долгожданному пункту назначения. С готовностью принимайте любую обратную связь и корректируйте свой курс. Заботьтесь о том, что правильно, а не том, кто прав.

Некоторые люди считают, что признаться в своей ошибке и изменить направление — значит показать собственную слабость или некомпетентность. Однако, когда все вокруг быстро меняется, готовность

признаться в собственном несовершенстве и изменить направление с учетом новой информации — это признак смелости и внутренней силы. Слабые люди всегда пытаются скрыть свои ошибки. Сильные люди признают их и тут же меняют план действий.

Для четкого осмысления ситуации я советую вам использовать метод, который называется *анализом с нуля*. Регулярно задавайте себе вопрос: если бы я не делал того, что делаю, начал бы я делать это сегодня с учетом новой информации?

Если ответ будет «нет», немедленно примите меры, чтобы вернуться на правильный курс. Помните правило: твердо держитесь поставленной цели, но будьте гибким в процессе ее достижения.

Установите контроль над своим мышлением

Когда наступает неизбежный кризис, контролируйте поток мыслей и ситуацию, задавая самому себе и другим ключевые вопросы:

1. Что мы пытаемся сделать?
2. Как мы это пытаемся сделать?
3. Нет ли лучшего способа?
4. Из каких предположений мы исходим?
5. Что если наши предположения неверны?
6. Исходя из предыдущих ответов, какие шаги мы должны немедленно предпринять?
7. Что мы должны сделать в первую очередь?

Разделите проблемы и факты. Факт — это нечто непреложное и неизменное, как прошлое событие, ко-

торое вы не в силах изменить, или текущее событие, над которым вы не властны, — такое как дождь.

В отличие от фактов проблема решается. С ней вы можете что-то сделать — нужно лишь напрячь свой ум и найти какой-то выход.

Отсюда следует простое правило: не позволяйте себе расстраиваться или раздражаться по поводу того, что вы не в силах изменить. Берегите свое время и силы для тех случаев, когда вы можете влиять на ход событий. Помните народную мудрость: чего не можешь исправить — терпи.

Как оставаться гибким

Есть три волшебных фразы, регулярное использование которых прояснит ваш ум и поможет справиться с любой ситуацией. Если вы выработаете привычку при столкновении с проблемами и трудностями применять эти три фразы, вам будет гораздо легче корректировать свой курс, чтобы успешно прибыть в искомый пункт назначения.

1. Если вы приняли решение, однако новая информация или обстоятельства свидетельствуют о том, что оно было неверным, не бойтесь сказать: **«Я был неправ»**.

Как только вы признаете свою неправоту, вопрос снимается с повестки дня. Вы можете двигаться дальше. Вам не нужно тратить ни времени, ни сил на защиту неудачного решения, оправдание или объяснение. Просто скажите: «Я был неправ» — и начинайте думать,

как скорректировать свой курс с учетом новой информации или обстоятельств.

2. Вторая волшебная фраза: **«Я ошибся»**.

Поскольку из всех принятых вами решений по меньшей мере 70% окажутся неверными, ваша жизнь будет усеяна крупными и мелкими ошибками. Но как только вы спокойно и уверенно признаете, что вы были неправы, что на основе имевшейся у вас информации вы пришли к неверным выводам и совершили ошибку, вопрос будет исчерпан. Теперь можно сосредоточиться на поиске решения и на том, что предпринять, чтобы вернуться на правильный курс.

3. Третья ключевая фраза: **«Я изменил свое решение»**.

Всю свою жизнь вы будете принимать решения исходя из того, что вы думаете и чувствуете на данный момент. Однако через несколько дней или даже часов ситуация может предстать перед вами в совершенно ином свете. Вы можете осознать, что с учетом новой информации ваше предыдущее решение было не самым лучшим. Не стоит держаться за него всеми силами в попытке сохранить лицо — скажите самому себе или окружающим, что вы изменили свое решение, и двигайтесь дальше.

Вы вольны в своем выборе

Мои родители были очень жесткими людьми. Приняв однажды какое-то решение, они никогда его не меняли.

Поэтому моя жизнь в детстве была полна разочарований. Даже если мои родители были неправы, они никогда этого не признавали из-за боязни потерять лицо.

Когда у меня самого появились дети, я решил воспитывать их совершенно иначе. С самого раннего возраста я говорил им: «Вы всегда вправе поменять свое решение». Я не хотел, чтобы они считали, что, единожды высказав свое мнение или приняв какое-то решение, они обязаны отстаивать его до конца жизни.

Моя дочь Кристина, которая теперь уже замужем, не раз говорила мне, что мой совет «Вы всегда вправе поменять свое решение» дал ей больше свободы в жизни, чем любая другая идея. Вы тоже можете воспользоваться этим советом.

Чтобы достичь в жизни всего, чего вы способны достичь, вам придется постоянно, внимательно и неустанно, корректировать свой курс. И помните мои слова: вы всегда вправе поменять свое решение.



ГЛАВА 8

Спешите учиться и расти

**Зорко одно лишь сердце. самого главного
глазами не увидишь.**

АНТУАН ДЕ СЕНТ-ЭКЗЮПЕРИ

Какой ваш самый ценный финансовый актив? Как ни удивительно, но это вовсе не ваш дом, инвестиции или банковский счет. Это ваша *способность зарабатывать деньги*. Способность зарабатывать деньги — это самый драгоценный, но и самый «скоропортящийся» актив, который у вас есть.

Чтобы научиться зарабатывать деньги так, как вы зарабатываете их сегодня, вам понадобилась вся предыдущая жизнь. Эта способность представляет собой сочетание ваших знаний, навыков, опыта, образования, воспитания, характера, умственных способностей и личных качеств, таких как смелость, самодисциплина и упорство. Если использовать эту способность с умом, можно зарабатывать десятки тысяч долларов в год.

Можно потерять свой дом, машину, деньги и все остальное имущество. Но пока вы трудоспособны, вы можете прийти на рынок и заработать все это снова.

Неосязаемый актив

Способность зарабатывать деньги незрима и нематериальна. Ее трудно оценить или измерить. Два человека с одинаковым IQ могут закончить один и тот же институт по одной и той же специальности и с одинаковыми оценками и начать работать в одно и то же время. Но через десять лет один из них сделает блестящую карьеру и будет зарабатывать в пять-десять раз больше другого. Почему так происходит?

Все очень просто. Ваша способность зарабатывать деньги может быть либо *дорожающим*, либо *обесценивающимся* активом: с течением времени приносимый ею доход может либо увеличиваться, либо уменьшаться. Причем то и другое всецело зависит от вас.

Если вы продолжаете учиться всю свою жизнь, постоянно обновляете свои знания и навыки и не устанно совершенствуетесь в своем деле, ваша способность зарабатывать деньги будет возрастать. Ваш труд будет оплачиваться все выше, потому вы сами будете становиться все более ценным работником. Согласно закону причины и следствия по мере увеличения вашей способности зарабатывать деньги повышаются стоимость вносимого вами вклада и ваша собственная стоимость на конкурентном рынке.

За что платят больше всего

Как утверждает Говард Гарднер, исследователь из Гарвардского университета, самые важные и высокооплачиваемые навыки в нашем обществе — социальные. Под социальными навыками подразумевается ваша способность общаться, договариваться, убеждать и продавать себя, свои продукты и услуги другим людям.

Чтобы добиться в жизни чего-то стоящего, вам понадобится помощь и поддержка многих людей. Вот когда ваши навыки *межличностного* общения особенно ценны, но именно их вам может и не хватать. Возможно, вам не хватает умения вести переговоры и добиваться выгодных цен, когда вы покупаете или продаете. Или вам не хватает умения продать себя и свои товары или услуги скептически настроенным потребителям, которых вполне устраивает то, что у них есть.

Нажмите на педаль акселератора

Повышение уровня ваших знаний и умений подобно заправке вашей машины высокооктановым топливом. Приобретая навыки, которые повысят ваш личный вклад в работу, вы как будто нажимаете на педаль акселератора. Проще говоря, чтобы зарабатывать больше, прежде нужно большему научиться. Как сказал баскетбольный тренер Пэт Райли, «если вы не становитесь лучше, вы становитесь хуже».

К сожалению, у большинства людей способность зарабатывать деньги — это фиксированный или, еще

хуже, *обесценивающийся актив*. Приносимые им доходы растут не быстрее, чем темпы инфляции — примерно на 3% в год. В результате для многих людей работа является всего лишь тем, что американцы называют “job” и в шутку расшифровывают как “just over broke” («немногим лучше банкротства»).

У наиболее успешных 20% наших сограждан способность зарабатывать деньги постоянно возрастает, повышая ценность их вклада в общее дело и уровень результатов, которых они добиваются для своих собственных компаний или своих работодателей. Они читают книги, слушают диски с образовательными программами, смотрят учебные фильмы на DVD и посещают различные курсы и семинары. Они учатся с таким рвением и упорством, будто от этого зависит их будущее, потому что оно и в самом деле от этого зависит.

Записывайте все, чему научились

Один мой друг открыл собственную маркетинговую фирму, когда ему было чуть больше двадцати. На протяжении двух лет он трудился по двенадцать часов в день, семь дней в неделю, но компания все равно обанкротилась, и он потерял все.

Тогда он сделал нечто, что изменило всю его дальнейшую жизнь. Он взял чистый блокнот и в верхней части каждой страницы записал один из вопросов:

1. Какие знания о бизнесе в целом я получил благодаря этому неудачному опыту?

2. Что я узнал о рынках и потребителях?
3. Что я узнал о людях и, в частности, о своих служащих?
4. Что я понял о партнерах по бизнесу?
5. Какие я получил знания о деньгах, банках и финансах?
6. Каким в свете своей неудачи я увидел самого себя, свои сильные и слабые стороны?
7. Что нового я узнал о производстве и продаже продуктов и услуг?

Затем он провел мозговой штурм и записал на каждый вопрос по целой странице ответов. При его следующей попытке создать свой бизнес этот блокнот стал для него настольной книгой. Всякий раз при столкновении с трудностями или проблемами он обращался к соответствующей странице, чтобы напомнить себе о полученных уроках.

К тридцати пяти годам он стал миллионером. К сорока — мультимиллионером. В пятьдесят ушел в отставку и теперь живет в огромном красивом доме с собственным полем для гольфа в Палм-Спрингс, Калифорния.

Стремитесь к совершенству

Личное и профессиональное совершенство — пожалуй, главное из всех нематериальных и неосязаемых богатств, которое может приобрести человек. Достижение высот мастерства в своем деле потребует от вас пожизненной преданности и немалого самопожертвования. Но когда вы войдете в число 10% лучших

специалистов в своей области, вы станете одним из самых высокооплачиваемых людей в стране. У вас будет все — высочайшее уважение и признание со стороны окружающих, а также самоуважение и высокая самооценка. Вы будете гордиться собой. Вы сможете жить той жизнью, о которой мечтали.

Недавно на семинаре в Лас-Вегасе ко мне подошел один мужчина. Вот что он мне сказал: «Когда вы выступали перед нами четыре года назад, вы сказали, что, если у нас будут четкие, изложенные на бумаге цели, если мы будем постоянно учиться и повышать свое мастерство и не будем отступать ни перед какими трудностями, мы сможем удвоить свои доходы.

Но вы ошиблись, — продолжал он. — Я следовал вашим указаниям слово в слово. На протяжении этих четырех лет я каждый день работал над собой. В результате мои доходы не удвоились — они выросли почти в десять раз. Иногда мне самому с трудом верится, что я могу зарабатывать столько денег, особенно в сравнении с тем, сколько я зарабатывал раньше, до того как принял решение каждый день делать шаг к совершенству в своем деле».

Сформируйте свой интеллектуальный капитал

Существует три основные формы интеллектуального капитала. Чтобы приобрести их и приумножить, вам потребуется много учиться и упорно работать, однако эти инвестиции принесут вам щедрые дивиденды в виде более высоких доходов на протяжении всей вашей жизни.

Первая форма интеллектуального капитала включает в себя ваши основные знания, навыки и способности. Это результат образования, опыта и профессионального обучения. От этого вида интеллектуального капитала зависит, насколько хорошо вы выполняете свою работу и насколько ценный вклад вносите в работу своей компании. Этот капитал можно увеличивать почти бесконечно на протяжении всей своей жизни. Иногда бывает, что приобретение одного важного навыка может удвоить ценность вашего вклада и, соответственно, ваши доходы.

Знание бизнеса «изнутри»

Вторая форма интеллектуального капитала связана со знанием того, как работает ваша компания, изнутри, с пониманием ее внутренних механизмов и процессов в сравнении с конкурирующими или любыми другими компаниями.

Каждая компания имеет свои уникальные системы, процессы, методы, стратегии и тактики, при помощи которых она производит, выводит на рынок и продает свои продукты и услуги и удовлетворяет своих потребителей. В каждой компании и организации имеется своя политическая и социальная структура, своя неофициальная иерархия, которая определяет сравнительную «ценность» и предел возможностей каждого сотрудника и подсказывает вам, кто из них сделает лучше ту или иную работу.

Внутренние системы бухучета, управления и финансового контроля различны в каждой компании. Поскольку эти системы обычно формируются в те-

чение многих лет, новому человеку требуется немало времени, чтобы хорошо их освоить. При этом зачастую именно они являются важнейшей составляющей «арсенала средств» данной компании. Поэтому человек, знающий и понимающий все внутренние системы и механизмы, владеет настолько ценным интеллектуальным капиталом, что компании было бы нелегко заменить такого сотрудника.

Когда мой секретарь-референт, проработавшая со мной пятнадцать лет, подходит ко мне и просит повысить зарплату, я немедленно удовлетворяю её просьбу. Я понимаю, что ее замена обойдется мне очень дорого, так как потребует много времени, сил и издержек. Новому человеку понадобятся месяцы и даже годы, чтобы приобрести такой же, как у нее, интеллектуальный капитал. Её глубочайшее знание всех аспектов моего бизнеса, включая клиентов, контакты, контракты и всю специфику моей деятельности, формировалось на протяжении всех пятнадцати лет её работы. Поэтому мне куда проще и дешевле повысить ей зарплату, чем её заменить. Она сделала себя очень ценным сотрудником.

Умение добиваться результатов

Третья форма интеллектуального капитала, которая является, пожалуй, главным определяющим фактором вашей способности зарабатывать деньги — это знание и понимание того, как обеспечить высокие финансовые результаты на конкурентном рынке. Сюда входит: знание самих продуктов и услуг и умение их продать; знание потребителей и поставщиков и навыки взаимоотношений с ними; знакомство с банкирами, адвока-

тами, аудиторами и государственными чиновниками и умение эффективно с ними взаимодействовать. На приобретение этой формы интеллектуального капитала может уйти много лет, поэтому компании так ценят её наличие у своих сотрудников.

Помните: никто не поможет вам заработать много денег, кроме вас самих. Вы и только вы отвечаете за свой профессиональный рост. Постоянно умножайте свой интеллектуальный капитал, совершенствуйте свои навыки, станьте ценной частью своей компании и повышайте планку своих результатов.

Ваша эффективность и продуктивность

Ваша задача — сделать себя сначала ценным, а потом и *незаменимым* сотрудником. Каким образом? Приходить на работу чуть раньше, работать чуть усерднее и задерживаться на работе чуть дольше. Вы станете незаменимым, если ваши результаты будут лучше, чем у любого другого на вашем месте. Репутация продуктивно работающего сотрудника поможет вам двигаться дальше. Вы будете получать более высокое вознаграждение и быстрее преодолевать все этапы своей карьеры — управляете ли вы собственным бизнесом или работаете на кого-то другого.

Условие успеха — хорошая профессиональная подготовка

Существуют еще и невидимые факторы влияния, благодаря которым можно повысить свою способность за-

рабатывать деньги и добиться значительного успеха. Необходимо постоянно собирать и впитывать новую информацию. Читайте книги, журналы и информационные бюллетени, выпускаемые экспертами в вашей области. Посещайте ежегодные съезды и собрания вашей отраслевой ассоциации и учитесь у ведущих специалистов в своей сфере деятельности. Регулярно встречайтесь со своими коллегами по работе или по бизнесу и обменивайтесь с ними идеями.

По закону вероятности вы никогда не можете знать заранее, какая из этих идей станет тем самым прорывом, что сэкономит вам много лет упорной работы и позволит быстро подняться по ступенькам успеха. Поэтому выслушивайте как можно больше идей и впитывайте как можно больше информации, чтобы повысить вероятность того, что в нужный момент и в нужной ситуации у вас родится та самая «прорывная» идея.

Профессиональная элита

Чтобы добиться в профессиональном плане всего, о чем вы мечтаете, вы должны принять обязательство войти в число 10% лучших специалистов в своей области. Многих людей эта мысль приводит в шок. Когда я сам впервые узнал о том, что для достижения настоящего успеха мне нужно стать одним из ведущих специалистов в моей области, я испытал глубокое разочарование и упадок духа. У меня не было высшего образования. Прежде чем заняться продажами, я в течение нескольких лет трудился на неквалифицированных работах. Меня много раз увольняли и

сокращали, и к тридцати годам я находился почти на грани нищеты.

Но потом я узнал удивительный факт, который буквально перевернул мою жизнь: все, кто сегодня входит в десятку лидеров, в момент старта принадлежали к 10% аутсайдеров. Все, кто сегодня процветает, когда-то едва сводили концы с концами. Как говорит мой коллега Харв Экер, «каждый мастер был когда-то ломастером».

Все начинают с нуля

Только представьте! Любой, кто сегодня находится на вершине успеха в сфере вашей профессиональной деятельности, когда-то занимался чем-то совершенно другим, и дела у него шли неважно. Сегодня эти люди принадлежат к профессиональной элите и зарабатывают в несколько раз больше, чем подавляющее большинство их коллег. Но лучшая новость состоит в том, что путь, который проделало бесчисленное множество других людей, наверняка с таким же успехом можете проделать и вы — нужно только знать как.

Нет никого лучше вас и нет никого умнее вас. В вас заложено больше талантов и способностей, чем вы могли бы использовать и за сотню жизней. Есть непреложный закон причины и следствия: если вы научитесь тому же, что делают другие успешные люди, и будете последовательно и настойчиво применять это на практике, то в конечном счете, вы приобретете те же навыки, что и они, и придете к тем же результатам, что и они. И здесь нет никаких ограничений, за исключением тех, что вы налагаете на себя сами.

Трагичность ситуации заключается в том, что отсутствие стремления к совершенству по умолчанию становится принятием посредственности. Совершенство не даруется человеку случаем или удачей. Совершенство, как любая долгосрочная значимая цель, требует много, очень много времени и труда.

Путь к мастерству

Сколько времени вам понадобится на то, чтобы войти в десятку лучших в своей сфере деятельности? Опираясь более чем на пятидесятилетний опыт исследований на тему мастерства, ученые установили, что человеку требуется примерно семь лет, или десять тысяч часов упорного сосредоточенного труда, чтобы войти в число 10% лучших специалистов в любой профессиональной области.

Требуется семь лет, чтобы стать превосходным нейрохирургом. Требуется семь лет, чтобы стать отличным продавцом. Требуется семь лет, чтобы стать успешным предпринимателем. Требуется семь лет, чтобы стать лучшим механиком по дизельным двигателям. Какую бы профессию вы для себя ни выбрали, требуется примерно семь лет, чтобы достичь в ней вершин мастерства.

Когда я делюсь этой мыслью со своей аудиторией, люди часто реагируют с разочарованием и смятением. Но факты есть факты. Возможно, вам и удастся побить этот средний показатель, но я бы не советовал вам держать пари. Дело в том, что именно такой промежуток времени требуется человеку, чтобы на физиологическом, психологическом, эмоциональном и

интеллектуальном уровне овладеть избранным ремеслом, стать в высоком смысле мастером своего дела.

Время все равно пройдет

Иногда люди мне говорят: «Постойте! Мне сейчас тридцать лет. Вы хотите сказать, что только к тридцати семи годам я смогу достичь вершин профессионального и, соответственно, финансового успеха? Вы понимаете, что к тому моменту я стану старше на целых семь лет?!»

Тогда я задаю им простой вопрос: «А насколько вы станете старше, если не будете работать над собой, а будете сидеть сложа руки? Через семь лет вы в любом случае станете на семь лет старше, чем сегодня. Вопрос лишь в том, где вы будете к тому времени — в верхних 10% или в нижних 80%, едва зарабатывая на средненькую жизнь и почти все время беспокоясь о деньгах?»

Это же правило применимо и к деловому успеху. Как показало исследование 30 000 компаний, проведенное одной крупной бухгалтерской фирмой, первые два года новая компания обычно приносит убытки. В течение следующих двух лет она зарабатывает достаточно денег, чтобы окупить убытки первых двух лет. По истечению четвертого года она впервые начинает получать чистую прибыль. И только на седьмой год компания начинает процветать, нередко зарабатывая за год больше денег, чем за все предыдущие пять-шесть лет. Как сказал Питер Друкер, «ни один новый бизнес не приносит прибыли первые четыре года».

Выбирайтесь на скоростную трассу

Итак, каким образом можно быстро и уверенно набрать нужную высоту и скорость полета? Ответ прост: знания, навыки плюс упорная работа.

Неустанно учитесь, узнавайте новое и развивайтесь в личном и профессиональном плане. Ежедневно читайте литературу по своей специальности, слушайте учебные диски, когда едете в машине, посещайте различные семинары и курсы или получайте дополнительное образование через Интернет. Никогда не прекращайте учиться и приобретать новые знания.

Превращайте эти знания в навыки, применяя их на практике. Заранее смиритесь с тем, что бóльшая часть новых методов и подходов, которые вы будете пробовать, поначалу работать не будет. Будьте готовы отрабатывать новый навык, пока не овладеете им в совершенстве, сколько бы времени на это ни ушло.

Овладение новым навыком похоже на то, как вы учитесь готовить новое блюдо. Каким бы вкусным оно ни было в приготовлении профессионального повара, ваши первые попытки будут далеко не так успешны. Но если вы проявите упорство, поэкспериментируете с ингредиентами, попробуете изменить их количество, температуру и время приготовления, ваше блюдо в конце концов приобретет восхитительный вкус. Отныне и навсегда, оно неизменно будет вам удаваться.

С любым навыком происходит точно так же. Поначалу вы будете неловким и неповоротливым. Но,

прилагая сознательные усилия, вы в конце концов овладеете им в совершенстве и будете пользоваться им всю жизнь. Это один из самых важных принципов успеха, которому вы можете научиться.



ГЛАВА 9

Активизируйте свое сверхсознание

**Каждый, кто сумел познать себя,
свою истинную суть, своё
единство со всепобеждающей Силой
и Мудростью Вселенной,
тем самым сделал доступным для себя
и познание законов
более высоких, чем те, что доступны
ординарному уму.
Именно это и есть чудо.**

РАЛЬФ УОЛДО ТРАЙН

Современные пассажирские самолеты оснащены самым передовым и совершенным электронным оборудованием, которое существует на сегодняшний день. Мощнейшие бортовые компьютеры контролируют работу всех агрегатов и систем самолета и отслеживают все параметры полета. Сложнейшие электронные системы, стоимость которых может достигать нескольких миллионов долларов для гигантских лайнеров, способны поднять самолет в воздух, управлять им на протяжении

всего полета и осуществить посадку практически без участия человека.

Тем не менее на каждом самолете есть пилоты. Это необходимо по трем причинам. Первое: они должны задать цель полета, т. е. указать конечный пункт назначения. Затем просмотреть ведомость технического контроля, чтобы убедиться в отсутствии технических проблем. И наконец, вырулить на взлетную полосу, поднять самолет в воздух и набрать необходимую высоту.

Второе: пилоты нужны, чтобы во время полета наблюдать за работой всех систем и оборудования и лично принимать решения о корректировке курса с учетом ветра, зон турбулентности и грозových фронтов.

Третья важнейшая обязанность пилотов — обеспечить безопасное приземление в пункте назначения.

К счастью для пилотов, в большинстве случаев, когда координаты пункта назначения введены в бортовой компьютер, а самолет набрал требуемую высоту, можно включить автопилот, который безошибочно поведет самолет по заданному маршруту, самостоятельно корректируя и уточняя курс на протяжении всего полета. Пилот может немного расслабиться, зная, что сложнейшая технология стоимостью много миллионов долларов надежно управляет самолетом и ведет его к конечной точке полета.

Сверхсознание — наша величайшая сила

У человека тоже есть свой «автопилот», своя продвинутая и совершенная система управления — наше

сверхсознание. Чтобы его активизировать, нужно прежде всего задать точный пункт назначения или цель. Формулируя свою цель и записывая ее на бумаге, вы программируете свое подсознание. Когда ваше подсознание четко поймет вашу цель, оно передаст её вашему сверхсознанию, которое будет работать над ней двадцать четыре часа в сутки, пока цель не будет достигнута.

Феномен сверхсознания был известен людям на протяжении всей истории человечества. Мистики и теологи называли его «божественным умом». Ральф Уолдо Эмерсон ввел термин «сверхдуша», а Карл Юнг — «коллективное бессознательное». Наполеон Хилл описывал его как «бесконечный интеллект». Он пришел к выводу, что именно умение активизировать свое сверхсознание лежит в основе успеха большинства богатейших людей Америки. В повседневной жизни мы обычно называем его «интуицией», «природным чутьем», «инстинктом» или «внутренним голосом».

Неважно, верите ли вы в бога или другие высшие начала или нет. Сверхсознание — это величайшая сила, которая всегда в вашем распоряжении. Если ее должным образом направить, она поможет достичь любой поставленной вами цели. В этом и заключается один из главных секретов успеха.

Ваше сверхсознание привлечет в вашу жизнь людей, идеи и ресурсы в соответствии с вашими главными замыслами и стремлениями. Оно даст вам все, что требуется вам для успеха.

Вы можете использовать свое сверхсознание как суперкомпьютер, в любой момент обращаясь к нему

за идеями, решениями, руководством и помощью. Чем больше вы в него верите и чем больше используете, тем более мощным и эффективным оно становится. Если вы выработаете привычку регулярно обращаться к своему сверхсознанию, оно начнет работать легко и автоматически, помогая решать ваши проблемы и достигать ваших целей.

Сверхсознание требует четких команд

Ваше сверхсознание реагирует только на четкие команды в форме положительных утверждений, которые исходят из вашего сознания. Чтобы активизировать эту часть своего разума, необходимо сформулировать свою цель в виде утвердительного предложения, обязательно в настоящем времени — так, словно цель уже достигнута — и от первого лица.

Мысленные картины и образы, наполненные позитивными эмоциями, также помогают включить сверхсознание. Чем яснее будет поставлена ваша цель и чем более отчетливо и эмоционально вы сумеете ее визуализировать, тем быстрее ваше сверхсознание воплотит ее в жизнь.

Сверхсознание работает в автоматическом и непрерывном режиме

Ваше сверхсознание будет автоматически решать любые проблемы, которые возникнут на пути к вашей цели, пока оно ясно и четко видит эту цель. Когда вы придаете своей цели точную и конкретную формулировку и записываете ее на бумаге, вы фактически программируете систему наведения своего сверхсо-

знания, которое с этого момента начинает самостоятельно работать на ее достижение.

Бодрствуете ли вы, спите или занимаетесь другими делами, ваше сверхсознание работает двадцать четыре часа в сутки. Вы можете поставить перед собой цель и спокойно вернуться к своей повседневной деятельности, поручив ее выполнение своему сверхсознанию — подобно тому, как вы даете задание компьютеру и оставляете его включенным.

Лучше всего ваше сверхсознание работает на фоне спокойного, уверенного ожидания. Когда вы доверяете своему сверхсознанию и не сомневаетесь в том, что к требуемому сроку получите искомый ответ или достигните поставленной цели, оно будет работать максимально быстро и эффективно.

Помните, что эта удивительная часть вашего разума всегда находится в вашем распоряжении, чтобы помочь вам достичь любой цели, решить любую проблему или преодолеть любое препятствие. Она решит ваши финансовые проблемы, поможет найти родственную душу и приведет к исполнению самой заветной мечты.

Сверхсознание нацелено на ваше счастье и успех

Ваше сверхсознание — ваш самый преданный слуга. Оно хочет, чтобы вы добились в этой жизни успеха, причем большого успеха. Оно хочет, чтобы вы были счастливы, здоровы и богаты и жили интересной, полной жизнью.

Но в то же время ваше сверхсознание понимает: чтобы суметь удержать в руках обретенное счастье и

успех, вам прежде нужно усвоить некоторые важные вещи. И оно даст вам необходимые уроки, один за другим, подобно тому, как хороший преподаватель наставляет студентов. А ваша задача — внимательно изучать каждую свою неудачу и проблему в поисках ценных уроков, которые та содержит. Всякий раз, когда что-то идет не так, задавайте себе вопрос: чему я могу научиться из этого опыта?

Будьте готовы к немедленным действиям

Ваше сверхсознание даст вам искомый ответ на любой вопрос именно в тот момент, когда он вам необходим. С одной лишь важной оговоркой: этот ответ будет иметь «срок годности». Получив ответ от своего сверхсознания, вы должны сразу же приступить к действиям.

Когда вы пытаетесь решить какую-то проблему или достичь некой цели и чувствуете внезапный порыв сделать телефонный звонок, купить книгу, поговорить с человеком или предпринять конкретный шаг, сделайте это немедленно. Не откладывайте. Если промедлить хотя бы день, а порой всего и несколько минут, может стать слишком поздно.

Ваше сверхсознание часто общается с вами при помощи внезапных идей и озарений. Некоторые из самых успешных людей в истории человечества стали великими благодаря тому, что начали действовать на основе одной-единственной идеи, возникшей у них в голове, как вспышка молнии.

Как активизировать свое сверхсознание

Привести в действие свое сверхсознание можно несколькими разными способами. Первый способ очень простой. Возьмите чистый лист бумаги и максимально точно и подробно опишите проблему или ситуацию, с которой вы столкнулись. Иногда самого этого действия — детального описания проблемы (как она возникла, на что и как повлияла, что вы можете предпринять и т.д.) — бывает достаточно, чтобы ваше сверхсознание подсказало вам идеальное решение.

Еще один способ активизировать свое сверхсознание — на некоторое время полностью забыть о проблеме. Займите себя чем-то другим настолько, чтобы у вас просто не оставалось времени вспоминать об этой проблеме. Когда настанет время, правильный ответ сам появится у вас в голове. Но помните, что, когда он появится, вы должны немедленно начать действовать.

На протяжении всей истории человечества люди обращались к своему сверхсознанию посредством медитации или так называемого «успокоения ума». Когда вы полностью расслабляетесь и очищаете ум от мыслей, ценные идеи, продиктованные сверхсознанием, нередко сами всплывают на поверхность сознания.

Мой любимый способ активизации сверхсознания — уединение. Вот несколько советов, как извлечь максимум пользы из периода *одиночества*. Во-первых, примите решение, что вы будете находиться в одино-

честве не менее тридцати минут. Чтобы полностью расслабиться, вашему уму нужно время.

Во-вторых, устраните все отвлекающие факторы. Уберите чай, кофе, книги, журналы — все, что может отвлечь ваше внимание. Это называется «уйти в тишину». Когда вы сидите спокойно, в полном одиночестве и в полной тишине, ни на что не отвлекаясь и позволяя своему уму успокоиться и очиститься от мыслей, происходит нечто чудесное. Недаром писатели и поэты говорят, что именно в моменты одиночества к ним «приходит муза».

В-третьих, не заставляйте себя думать о волнующей вас проблеме или цели. Вообще не думайте ни о чем конкретном. Просто сидите спокойно и позвольте своим мыслям свободно витать вокруг вашей жизни, думая одновременно обо всем и ни о чем. В какой-то момент в вашем сознании сам по себе всплывет правильный ответ или требуемое решение.

Очень полезным бывает прослушивание спокойной классической музыки. Глубокое расслабление почти всегда благотворно сказывается на деятельности сверхсознания. Иногда нужная идея или ответ могут возникнуть в момент пробуждения или отхода ко сну. Держите блокнот рядом с кроватью и тут же записывайте все важные мысли и озарения, чтобы они потом не забылись.

Можно активизировать свое сверхсознание при помощи физических упражнений — пеших прогулок, легких пробежек, плавания или любой другой физической нагрузки, которая ускоряет сердцебиение, улучшает кислородный обмен и запускает выработку

эндорфинов и допамина в вашем головном мозге. Эти химические вещества вызывают у человека приподнятое настроение и ощущение счастья, стимулируя деятельность сверхсознания. Возможно, именно поэтому многим людям лучшие идеи приходят в голову в тот момент, когда они принимают душ после занятий спортом.

Когда вы научитесь работать со своим сверхсознанием и начнете ему доверять, ваш потенциал станет практически безграничным. Ваша задача — сознательно, намеренно и последовательно обращаться за помощью к этой части своего разума. Поверьте, что оно сделает все, что вам нужно, и именно в тот момент, когда это нужно.

Решение, подсказанное сверхсознанием

Вот три главных критерия, по которым можно определить, исходит ли данное решение, ответ или идея из вашего сверхсознания или нет:

1. Решение, исходящее из сверхсознания, будет совершенным и продуманным во всех отношениях. Дело в том, что ваше сверхсознание рассматривает проблему или цель комплексно и досконально.
2. Решение, подсказанное вам сверхсознанием, будет поражать своей очевидностью. Оно будет простым, четким и полностью находиться в пределах ваших возможностей. Вас удивит, почему вы не додумались до него раньше.

3. Решение придет к вам неожиданно и интуитивно. И вы будете *чувствовать*, что это решение правильно. Вы будете расслабленным и счастливым. Исчезнут стресс и напряжение. Возникнет желание как можно быстрее воплотить его в жизнь.

Великий закон

Закон деятельности сверхсознания гласит: любая мысль, план, цель или идея, удерживаемые постоянно в сознании, должны быть воплощены в реальность сверхсознанием.

Вдумайтесь в его формулировку. Ваше сверхсознание не сможет на вас работать, если в вашем сознании имеется случайный набор неясных, расплывчатых или, хуже того, противоречащих друг другу целей и устремлений. Вот почему в Библии говорится: человек с двоящимися мыслями не тверд во всех путях своих.

Целеустремленность — вот что позволяет высвободить и пустить в дело ваш умственный потенциал. Для этого особенно важно умение максимально сосредоточиться и сконцентрироваться. Чтобы получить помощь от своего сверхсознания, вы должны выбрать для себя главную цель — одну цель, которая может оказать наибольшее положительное воздействие на вашу жизнь, — и постоянно думать о ней, удерживать ее в своем сознании.

Ваше сверхсознание включается в работу, когда вы смело делаете первый шаг к своей цели с твердой верой в успех. Оно будет помогать вам, если вы будете

готовы постоянно корректировать свой курс, будете упорно преодолевать все невзгоды и продолжать свой путь, что бы ни случилось.

Если вы выполните все вышеперечисленные условия, вы получите доступ к величайшим силам Вселенной, которые помогут вам достичь любой цели, если вы ее по-настоящему желаете.



ГЛАВА 10

Избегайте коротких путей и других иллюзий

**Одни люди отказываются от своих замыслов,
когда цель уже почти достигнута, тогда как
другие, напротив, одерживают победу
в последний момент, собрав все силы для
решительного броска.**

ГЕРОДОТ

Пожалуй, главный враг личного успеха объясняется законом наименьшего сопротивления. Подобно воде, что всегда течет под уклон, большинство людей всегда ищут самый быстрый и легкий способ получить то, что они хотят, не заботясь об отдаленных последствиях такого поведения. Эта естественная склонность людей выбирать самые легкие пути объясняет львиную долю неудач во взрослой жизни.

Если вы хотите стать здоровым и сильным, есть только один способ достичь этой цели: заниматься физическими упражнениями не менее двухсот минут в неделю.

Чтобы обрести совершенную физическую форму, вы должны заниматься силовыми упражнениями, упражнениями на растяжку и на выносливость. Необходимо тренировать верхнюю и нижнюю части тела. Причем точно так же, как вы чистите зубы или принимаете ванну, это нужно делать на протяжении всей своей жизни.

Если вы хотите поддерживать хорошую умственную форму и постоянно повышать свою способность зарабатывать деньги, необходимо давать себе регулярную умственную нагрузку. Вы должны ежедневно читать литературу по своей специальности и узнавать что-то новое. Вы должны быть в курсе всего, что происходит в сфере вашей профессиональной деятельности. Когда вы едете в машине, слушайте не музыкальные радиостанции, а аудиодиски с образовательными программами. Не проводите вечер перед телевизором, а используйте это время для того, чтобы развиваться в личном и профессиональном плане. Все время сопротивляйтесь желанию выбрать путь наименьшего сопротивления.

Это сладкое слово — халява

Одно из самых сильных человеческих желаний — получить что-то даром или за как можно меньшую цену. Грустно наблюдать за тем, сколько людей попадает в ловушку собственной мечты или надежды быстро и легко разбогатеть. Стремясь получить «что-то за ничего», они перепрыгивают от одной схемы легкого заработка к другой и в конечном счете остаются с пустыми карманами и дырявыми ботинками.

Как в свое время выразился Малькольм Форбс, *«если что-то звучит слишком хорошо, чтобы*

быть правдой, то, вероятно, оно правдой и не является».

Будьте готовы платить

На деле ничто не бывает таким легким и простым, каким кажется вначале. Знайте: то, что имеет реальную цену, нельзя получить даром. Любой большой успех является результатом сотен и тысяч малых усилий, которые редко замечаются и оцениваются посторонними людьми. Любое богатство есть результат многих лет упорного труда и самопожертвования, многих лет работы без отпуска по шестьдесят, семьдесят и восемьдесят часов в неделю, многих лет неудач, трудностей, разочарований и даже банкротств.

Время от времени в газетах появляются истории о людях, открывших свое высокотехнологичное производство или интернет-компанию, такую как Google или YouTube, и за несколько лет сказочно разбогатевших. Однако из двадцати шести миллионов американских компаний те, что мгновенно обогатили своих владельцев, составляют лишь крошечную долю процента. Об этих людях потому и пишут в газетах, что они так *редки*. Прочные, долговременные состояния создаются из денег, которые зарабатываются серьезным трудом и накапливаются медленно и старательно на протяжении многих лет.

Соблюдайте в полете правило «четырёх П»

Когда вы учитесь летать на малом одномоторном самолете, вас учат правилу «четырёх П», которое при-

годится вам, если вы потерялись. Вот эти четыре П: «признайтесь», «поднимитесь выше», «подтвердите» и «подчиняйтесь».

Взгляните правде в глаза

Первое П — «признайтесь». Как только вы поняли, что потерялись, что вы не можете определить свое местонахождение по правилам визуального полета, необходимо немедленно связаться с ближайшей диспетчерской вышкой и признаться, что у вас проблема. Иногда пилоты-любители, стесняясь сознаться в том, что они заблудились, продолжают кружить над незнакомой местностью, пока у них не кончится горючее и самолет не упадет на землю.

Когда у вас возникает проблема в делах или финансах, не бойтесь признаться в ней тем людям, которые могут вам помочь. Если ваша компания неожиданно столкнулась с финансовыми трудностями, немедленно сообщите об этом своему банкиру. Ваш банкир уже сотни раз в прошлом сталкивался с подобной ситуацией и будет гибким в отношениях с вами. Больше всего банкиры ненавидят сюрпризы. Они не любят в самый последний момент узнавать о том, что вы не можете произвести платежи согласно договоренности.

Если проблема связана с ведением бизнеса, найдите людей, занимающихся тем же бизнесом, и попросите у них совета. Большинство проблем, с которыми вы можете столкнуться, вовсе не уникальны. Другие люди уже сталкивались с ними бесчисленное множество раз и столько же раз их преодолевали. Не пытайтесь заново

во изобретать велосипед. Посоветуйтесь или проконсультируйтесь с опытным человеком. Не позволяйте собственному эго становиться у вас на пути.

Расширьте свое поле зрения

Второе П — «поднимитесь повыше». Когда вы управляете самолетом, это значит, что вы должны набрать как можно бóльшую высоту, чтобы увидеть более обширную территорию и, возможно, найти знакомые ориентиры.

В личной жизни и бизнесе правило «поднимитесь повыше» говорит о том, что вы должны взглянуть на свою проблему или ситуацию со стороны и быть абсолютно беспристрастным и честным с самим собой. Представьте себя своим личным консультантом. Задавайте объективные вопросы, как те, что обсуждались выше. Применяйте метод анализа с нуля. Не позволяйте себе поддаваться эмоциям, когда что-то идет не так, как вы задумали.

Умение оставаться спокойным, хладнокровным и уверенным позволит вам в любой ситуации сохранить ясность и четкость мыслей и в итоге выйти из нее победителем.

Будьте честным и откровенным

Третье П — «подтвердите». Сообщите ближайшей диспетчерской вышке, кто вы такой и что вы можете видеть. Отвечайте на вопросы диспетчера честно, объективно и как можно точнее. Не упускайте ничего. Чем больше у диспетчера будет информации, тем больше вероятность, что он сумеет определить ваше

местонахождение и поможет вернуться на правильный курс.

В жизни, когда вы обнаруживаете, что сбились с курса, немедленно сообщите об этом всем, кого эта ситуация может затронуть. Если проблема связана с бизнесом, обязательно проинформируйте о происходящем своих сотрудников и держите их в курсе того, какие меры вы предпринимаете для исправления ситуации. Если возникает проблема с производством или доставкой, сразу же позвоните своим клиентам и предупредите их о возможной задержке. Не пытайтесь утаивать от других важную информацию.

Дело в том, что в бизнесе, да и в жизни вообще действует одно простое правило — все знают всё. Ничего нельзя удерживать в тайне. Как только где-то что-то происходит, люди начинают передавать эту новость друг другу. Слухи распространяются с молниеносной быстротой и обязательно доходят до самого неподходящего человека. Лучше рассказать обо всем самому, пока люди не услышали это от кого-то другого, зачастую в неблагоприятной для вас интерпретации.

Вспомните: когда вы в детстве играли во дворе в футбол и нечаянно разбивали соседское окно, правило было такое: самому «принести новость домой». Вы должны были прибежать домой и сообщить родителям о своем проступке до того, как это сделает сосед. Родители, как и банкиры, не любят сюрпризов.

В бизнесе, на работе и в личной жизни вам тоже нужно «приносить новости домой». Введите для себя правило: «никаких сюрпризов». Ваше стремление быть открытым, искренним и прямым принесет вам репута-

цию честного и надежного человека. Люди будут полагаться на вас и верить вам. Они гораздо охотнее окажут вам поддержку, если узнают плохую новость от вас, а не со стороны. Запомните: если вы хотите, чтобы люди вам доверяли, будьте достойны доверия.

Обратитесь за советом к экспертам

Последнее П — «подчиняйтесь». Если вы потерялись, делайте все, что говорит вам диспетчер. Не спорьте, не обсуждайте и не пытайтесь его критиковать. Следуйте его инструкциям слово в слово. У диспетчера есть только одна цель — помочь вам безопасно вернуться на землю. В бизнесе и личной жизни ситуация очень похожа. Когда вы просите совета у своего банкира, адвоката, бухгалтера или консультанта, будьте готовы немедленно последовать его совету, чтобы справиться со сложной ситуацией или решить острую проблему. Это не значит, что вы должны слепо делать все, что вам говорят, но это значит, что вы должны действовать безотлагательно, если полученный совет имеет смысл и поможет решить проблему.

Таким образом, вы должны быть готовы заплатить за успех полную цену, причем заплатить авансом. Сопротивляйтесь естественному желанию быстро разбогатеть или получить «что-то за ничего». Дело в том, что единственный надежный способ достичь всех ваших целей и обрести прочный жизненный успех — это служить другим людям через создание разного рода ценностей и повышение качества их жизни. Никогда не пытайтесь получить вознаграждение, которое вы не заслужили упорным, очень упорным трудом.



ГЛАВА 11

Научитесь управлять собственными страхами

**Смелость есть сопротивление страху,
контроль над страхом, а не отсутствие страха.**

МАРК ТВЕН

Возможно, самое трудное в жизни — победить свои страхи и научиться быть смелым. Страх во все времена был и по сей день остается главным врагом человечества.

В своем известном высказывании «Единственное, чего следует бояться, это самого страха» Франклин Рузвельт объясняет нам, что именно чувство страха, а не реальность того, чего мы боимся, заставляет нас испытывать тревогу, подавленность и стресс. Когда вы вырабатываете у себя такие качества, как смелость и непоколебимая уверенность в себе, перед вами открывается целый мир новых возможностей. Только представьте: о чем бы вы осмелились мечтать, кем бы стали и чем бы смогли заняться, если бы не боялись ничего на свете?

Привыкайте быть смелым

К счастью, привычка быть смелым вырабатывается точно так же, как любая другая привычка, — регулярными упражнениями. Мы должны открыто смотреть в лицо своим страхам и преодолевать их, если хотим развить у себя тот тип смелости, который позволит нам спокойно встречать неизбежные в нашей жизни взлеты и падения. Отправной точкой в преодолении собственных страхов должен стать подробный анализ всех факторов, заставляющих нас испытывать это чувство.

Большинство страхов уходит корнями в наше детство. Обычно под влиянием *деструктивной критики* со стороны взрослых у нас формируется два основных типа страха: страх перед неудачей, вынуждающий нас думать: «Я не смогу, не смогу, не смогу», — и страх быть отвергнутым, заставляющий нас твердить: «Я должен, должен, должен».

Когда нами овладевают эти страхи, мы бываем слишком сильно озабочены возможностью что-либо потерять — свои деньги, время или даже свои «эмоциональные инвестиции», т.е. чувства и душевные силы, вложенные нами в отношения с кем-либо. Мы становимся излишне чувствительными к мнению других людей и возможной критике с их стороны, иногда до такой степени, что боимся сделать любой мало-мальски самостоятельный шаг, способный вызвать чье-то неодобрение.

Наши страхи парализуют нас, мешают нам конструктивно мыслить и действовать и воплощать в жизнь наши мечты и цели. Когда мы находимся в тисках страха, мы колеблемся и медлим. Мы становимся нерешительными. Мы находим всевозможные

оправдания и причины ничего не делать. Мы чувствуем разочарование и бессилие, зажатые между «я должен, но не могу» и «я не могу, но должен».

Чем больше вы знаете, тем меньше боитесь

Еще один важный источник страха — *незнание*. Когда мы не располагаем полной информацией, нас одолевают сомнения. Мы не уверены в исходе наших решений и поступков. Незнание заставляет нас бояться перемен, страшиться неизвестного и избегать всего нового.

К счастью, это правило действует и в обратную сторону. Уже сам сбор более точной и полной информации и фактов по конкретному вопросу придает вам смелости и уверенности в себе. Это особенно хорошо видно на примере тех вопросов вашей жизни, при решении которых вы совсем не испытываете страха, потому что точно знаете, что делаете. Вы чувствуете себя компетентным и способным справиться со всем, что бы ни произошло.

Еще два фактора, способствующие чувству страха — это болезнь и усталость. Когда человек устал или нездоров или же просто находится в плохой физической форме, он более предрасположен к страхам и сомнениям, чем когда он здоров и полон сил.

Проанализируйте свои страхи

Когда основной источник ваших личных страхов определен, следующим шагом будет их объективная характеристика и анализ.

Возьмите чистый лист бумаги и в верхней строке запишите вопрос: чего я боюсь? Помните: все умные люди чего-то боятся. Вполне нормально и естественно волноваться о своем физическом и эмоциональном состоянии, о своем финансовом благополучии и обо всех, кого вы любите. Смелый человек — вовсе не тот, кто ничего не боится. Как сказал Марк Твен, «смелость есть сопротивление страху, контроль над страхом, а не отсутствие страха».

Вопрос не в том, боитесь ли вы. Все мы чего-то боимся. Вопрос в том, как вы справляетесь со своими страхами. Смелый человек — это тот, кто идет вперед вопреки страху. Здесь есть один важный момент: когда вы смотрите своему страху в лицо и, не уклоняясь, идете к его источнику или причине, ваш страх ослабевает, уступая место самоуважению и уверенности в себе. Как писал Эмерсон, «делайте то, чего вы боитесь, и страх непременно умрет».

Но верно и обратное. Когда вы упорно избегаете того, чего боитесь, ваши страхи растут, набирают силу и в конечном счете начинают управлять всей вашей жизнью. По мере роста ваших страхов снижается ваша самооценка, тает самоуважение и уходят остатки уверенности в себе.

Составьте список

Составьте список собственных страхов от самого сильного до самого незначительного, перечислив все, что вызывает у вас боязнь, стресс или тревогу. Подумайте, какие страхи могут мешать вам в разных сферах вашей жизни: например, что вынуждает вас

оставаться на нелюбимой работе или держаться за отношения, которые не приносят вам счастья. Самые распространенные — это, конечно же, страх неудачи и страх быть отвергнутым.

Осаждаемые страхом неудачи, некоторые люди прилагают поистине чудовищные усилия, чтобы оправдать или скрыть свои ошибки. Другие, испытывающие страх быть отверженным, настолько одержимы тем, что думают о них окружающие, что не способны ни на какие самостоятельные поступки — им непременно требуется чье-то разрешение или одобрение.

После того как вы составите список всех своих страхов, расположите их по степени их воздействия на ваше мышление и поведение. Какой страх наиболее негативно сказывается на вашем поведении? Который из них тормозит вас больше всего? Какой страх стоит на втором месте? На третьем?

Объективно изучите свои страхи

Теперь возьмите свой страх номер один и ответьте в письменном виде на следующие три вопроса:

1. Как этот страх мешает мне в жизни?
2. Как этот страх помогает мне в жизни (или как он помогал мне в прошлом)?
3. Что я получу взамен, если избавлюсь от этого страха?

Когда я сам несколько лет назад выполнял это упражнение, то пришел к выводу, что моим главным страхом был страх перед бедностью. Я боялся, что не смогу зарабатывать достаточно денег, что я буду бед-

ным и, может быть, даже нищим. Я понимал, что этот страх исходит из моего детства. Мои родители, выросшие в период Великой депрессии, все время беспокоились о деньгах. В возрасте от двадцати до тридцати лет у меня самого было довольно туго с деньгами, а порой и вовсе пустые карманы, поэтому этот страх только усиливался. И даже когда я достиг прочного материального положения и мне с лихвой хватало денег на все мои нужды, страх перед бедностью по-прежнему меня не отпускал.

Ответьте на ключевые вопросы

На первый вопрос «Как этот страх мешает мне в жизни?» я ответил, что страх перед бедностью заставляет меня избегать любых рисков, связанных с деньгами, и делает меня излишне осторожным в трудоустройстве. Он вынуждает меня предпочитать надежность возможностям.

Размышляя над вторым вопросом «Как этот страх помогает мне в жизни?», я понял, что боязнь бедности заставляла меня работать больше и упорнее, чем большинство других людей. Я был более целеустремленным и настойчивым. Я тратил гораздо больше времени на изучение различных способов зарабатывать и инвестировать деньги. Как это ни странно, но страх перед бедностью вел меня к материальному благополучию.

В ответе на третий вопрос «Что я получу взамен, если избавлюсь от этого страха?» я прежде всего указал на готовность больше рисковать. Я написал, что я буду смелее и предприимчивее в преследовании своих финансовых целей. Открою собственную фир-

му. Меня перестанет излишне волновать, что я трачу слишком много или имею слишком мало. Мне будет не так важно, сколько стоит та или иная вещь.

Объективно и детально разобравшись в своем основном страхе, я начал постепенно от него избавляться. Я сумел, как любит говорить мой коллега, консультант по вопросам мотивации Тони Роббинс, «превратить свой страх в силу». То же самое можете сделать и вы.

Поступайте, как смелый человек

Есть один замечательный способ преодолеть свои страхи и приучить себя к смелости: начните принимать решения и совершать поступки, которые на вашем месте принимал бы и совершал смелый и уверенный в себе человек. Постепенно вы привыкните к такому образу мышления и поведению и сами станете смелым и уверенным в себе человеком. Способность действовать без оглядки на собственные страхи станет вашей новой привычкой.

Возможно, самой важной разновидностью смелости для обретения успеха в жизни является смелость начать, отправиться в путь, сделать первый шаг в направлении своей цели. Это смелость попробовать что-то новое или иное, выйти из зоны комфорта и шагнуть в неизвестность — пусть без гарантии успеха, но с верой в него.

Роберт Ронстадт, преподаватель курса предпринимательства в колледже Бабсона с двадцатилетним стажем, провел исследование среди своих бывших

студентов — магистров делового администрирования, чтобы узнать, как сложилась их жизнь после окончания колледжа. К его удивлению лишь менее 10% его выпускников открыли свой бизнес и стали успешными предпринимателями. Остальные работали на другие компании, лелея мечту тоже когда-нибудь стать предпринимателями. В чем же разница между этими двумя группами людей?

Ронстадт сумел выделить только одно качество, общее для всех успешных предпринимателей: готовность начать дело, не дожидаясь благоприятного стечения обстоятельств. Ронстадт назвал свое открытие «принципом коридора». Он обнаружил, что, когда эти люди начинали свой бизнес, они как будто бы шли по некоему коридору, где перед ними постепенно открывались все новые двери — новые возможности, — которых они никогда бы не увидели, если бы не шли вперед.

Другие же выпускники колледжа, которые так и не нашли применения полученным знаниям, выжидали, когда обстоятельства и условия сложатся наиболее благоприятным для них образом. Они боялись ступить в этот коридор — в неопределенность. Прежде чем сделать первый шаг, они хотели получить полную уверенность, едва ли не гарантию в том, что они преуспеют. Знайте: таких гарантий никто вам никогда не даст.

Будущее принадлежит тем, кто рискует

Будущее принадлежит тем, кто рискует, а не ищет безопасности. Жизнь парадоксальна в том смысле, что

чем больше вы стремитесь к безопасности, тем меньше ее у вас есть. Но если вы постоянно ищете новые возможности и идете на обдуманный риск, у вас гораздо больше шансов обрести стабильность и покой.

Если вами овладевает тревога или страх и вам нужно призвать на помощь свою смелость, переключите внимание на ваши цели. Постарайтесь представить, что вы их уже достигли. Вообразите, что вы уже стали тем человеком, которым хотите стать, и живете той жизнью, которой хотите жить.

Дело в том, что наше сознание способно испытывать в каждый определенный момент только одно состояние — желание или страх. Когда вы приучаете себя постоянно думать и говорить о ваших целях, вы вытесняете собственные страхи. Сосредотачиваясь на конкретных способах достижения своих целей, вы становитесь более смелым и уверенным в себе. Вы становитесь хозяином своих эмоций и в итоге своей судьбы.

Закон концентрации гласит: «То, на чем сосредоточены ваши мысли, обретает энергию и материальность». Следовательно, когда вы все время думаете о ваших целях, вы способствуете тому, чтобы они стали реальностью.

Зачем нужна смелость?

Овладение собственными страхами и развитие смелости являются необходимыми условиями для счастливой, успешной жизни. Если вы будете целенаправленно работать над собой в этом направлении, то

в конечном счете достигнете такой точки, когда ваши страхи потеряют над вами всякую власть. Они перестанут влиять на вас и на решения, которые вы принимаете.

Вы будете ставить перед собой дерзкие, воодушевляющие цели и идти к ним, точно зная, что сумеете их достичь. Вы будете спокойно и уверенно преодолевать любые проблемы и препятствия на своем пути. И ничто не сможет вас остановить.



ГЛАВА 12

Не оставляйте стараний, пока не добьетесь успеха

**Примите решение стать одним из лучших;
деньги сами потекут к вам, когда вы станете
одним из лучших в выбранном вами деле,
каким бы оно ни было.**

ДОН МИТЧЕЛЛ

Незаменимым качеством, идущим рука об руку со всяким большим успехом, является самодисциплина. Самодисциплину можно определить как способность человека, опираясь только на свои внутренние ресурсы, такие как сила воли и характер, заставить себя делать то, что должен и когда должен, независимо от того, нравится ему это или нет.

Характер — это способность до конца выполнить принятое решение, когда первоначальный энтузиазм уже прошел. Самодисциплина — это то, что заставит вас снова и снова тратить силы и время, пока наконец

цель не будет достигнута. Самодисциплина нужна вам на всех этапах вашего путешествия.

Вам нужна самодисциплина, чтобы точно определить свои цели и составить планы по их достижению. Вам нужна самодисциплина, чтобы постоянно корректировать и обновлять эти планы на основе новой информации. Самодисциплина нужна вам ежедневно, чтобы распланировать свой день, расставить приоритеты по использованию своего времени и сосредоточиться на самой актуальной в данный момент задаче.

Вам нужна самодисциплина, чтобы каждый день работать над собой, неустанно развиваться в личном и профессиональном плане, учиться тому, чему вы должны научиться, чтобы добиться в этой жизни всего, что для вас возможно. Вам нужна самодисциплина, чтобы не стремиться к немедленному вознаграждению, откладывать часть заработанных денег, инвестировать их и в конечном итоге достичь финансовой независимости. Вам нужна самодисциплина, чтобы упрямо идти к своим мечтам и целям, ограждая себя от сомнений и страхов. Вам нужна самодисциплина, чтобы спокойно и конструктивно реагировать на проблемы и неудачи, не впадая в гнев или отчаяние.

Упорство — это самодисциплина в действии

Пожалуй, лучшим проявлением самодисциплины является упорная решимость идти вперед, даже когда становится трудно. Упорство — это самодисциплина в действии. Упорство — это замечательное мерило

человеческого характера. По сути ваше упорство является подлинной мерой вашей веры в себя и вашей способности преуспеть.

Если всякий раз перед лицом неблагоприятных обстоятельств вы проявляете упорство, оно становится вашей привычкой. А вместе с упорством вы приобретаете гордость, силу и самоуважение. Вы становитесь смелее и решительнее. Ваш характер и ваша личность приобретают такое замечательное качество, как нестигаемость, которое поможет вам преодолеть любую преграду на вашем пути.

Легенды о великих свершениях на протяжении всей истории человечества — это всегда истории о триумфе упорства. Все великие люди были вынуждены пройти через суровые испытания и беды, прежде чем достигли вершин успеха и славы. Они стали великими благодаря огромной внутренней силе, проявлявшейся в их непреклонной решимости идти вперед.

Упорство — залог успеха

Все успешные бизнесмены и предприниматели обладают одним характерным качеством — неукротимой силой воли и нестигаемым упорством. Дело в том, что путь к *любому* большому успеху вымощен годами упорного труда, преодоления колоссальных трудностей и неустанной борьбы.

В 1890 г. Америка пребывала в тисках тяжелейшей депрессии. Банкротство настигало одну компанию за другой, и тысячи людей оказывались на улице. Один человек, владелец отеля на Среднем Западе, тоже ли-

шил своего бизнеса в самый разгар депрессии и остался не у дел, почти без денег, но с массой свободного времени. Тогда он решил написать книгу, желая вдохновить и поощрить своих соотечественников упорно работать и идти вперед, несмотря на все трудности, с которыми столкнулась нация.

Этого человека звали Орисон Суэт Марден. Он снял дешевую комнату над конюшней и принялся за работу. Целый год днем и ночью он писал свою книгу, которую назвал «Идти вперед» («Pushing to the Front»). В книге описывались истории самых разных людей, которые упрямо преодолевали все трудности и несчастья, пока не одержали победу.

Наконец, книга была закончена. Ранним вечером он дописал последнюю страницу и, чувствуя себя уставшим и голодным, отправился поужинать в кафе по соседству. Пока он сидел и ел, в конюшне начался пожар. К моменту его возвращения вся рукопись — более 5500 страниц — сгорела.

Никогда не сдавайтесь

Разумеется, он был расстроен и подавлен. Но потом вдруг он осознал, что вся его книга была построена на идее о том, как важно сохранять упорство перед лицом неблагоприятных обстоятельств. Сумев найти в себе силы, он вернулся к работе и потратил еще целый год, чтобы заново переписать всю книгу. Он не захотел сдаваться.

Когда книга была готова, он предложил ее нескольким издательствам, но в разгар депрессии, длившейся уже третий год, мотивационная литература никого

не интересовала. Марден спокойно принял отказ и решил подождать до лучших времен. Он переехал в Чикаго и нанялся на работу.

Однажды он упомянул о своей книге другу, у которого оказался знакомый книгоиздатель. Прочитав рукопись, издатель пришел в восторг. Он почувствовал, что книга Мардена была именно тем, что требовалось людям в это тяжелое время — да и в любое другое время тоже. Книга «Идти вперед» была опубликована и мгновенно стала бестселлером. Тысячи людей черпали в ней свои силы и вдохновение.

Многие лучшие бизнесмены и политики не раз говорили, что книга «Идти вперед» вывела Америку в двадцатый век. Она оказала огромное влияние на умы и сердца людей, формировавших политику и экономику страны, и стала настоящей классикой среди книг по самосовершенствованию того времени. Ее читали и по ней учились такие люди, как Генри Форд, Томас Эдисон, Харви Файрестоун и Дж. П. Морган.

Смелость начать и смелость продолжать

В своей книге Орисон Суэт Марден написал: «Есть два важнейших качества для достижения успеха. Первое — “смелость начать” и второе — “смелость продолжать”». Об упорстве он сказал следующее: «Нет такого понятия, как неудача, для человека, который осознает свою силу, который никогда не признает себя побежденным; нет такого понятия для непреклонной решимости, непобедимой силы воли. Нет такого понятия для человека, который встает всякий раз, когда падает, который отскакивает, как резиновый мяч, который стоит на своем,

когда все остальные сдаются, и который идет вперед, когда все остальные поворачивают назад».

Главное преимущество

Иногда готовность проявлять упорство дольше, чем окружающие, может стать вашим главным преимуществом на пути к успеху. Б. Ч. Форбс, который основал свой журнал и превратил его в крупнейшее издание в самые мрачные дни Великой депрессии, в свое время писал: «Как показывает нам история, те люди, которые одерживали самые выдающиеся победы, почти всегда сталкивались с колоссальными трудностями на пути к своему триумфу. Они победили, потому что не позволили неудачам взять над собою верх».

Джон Рокфеллер, человек, всего в жизни добившийся сам и бывший одно время самым богатым человеком в мире, писал: «Я не знаю, есть ли какое-либо другое качество, столь же важное для успеха любого рода, как упорство. С упорством можно преодолеть почти все, даже природу».

А вот слова Конрада Хилтона, который в свое время начал с мечты и небольшого отеля в Лаббоке, штат Техас, и создал самую успешную гостиничную сеть в мире: «Успех связан с действием. Успешные люди — всегда в движении. Они совершают ошибки, но никогда не останавливаются».

Разочарования неизбежны

Действуя в своих интересах, умные люди стараются предусмотреть проблемы и трудности, с которыми

они могут столкнуться на пути к своим целям. Однако, что бы они ни делали, разочарования, трудности и проблемы остаются нормальной, естественной и неотъемлемой частью жизни. Как говорится, невозможно избежать двух вещей — смерти и налогов. Но, как показывает опыт, есть еще и третья неизбежная вещь — разочарование.

Независимо от того, насколько хорошо вы организуете самого себя и свою деятельность, вы на протяжении всей своей жизни будете сталкиваться с бесчисленными разочарованиями, проблемами и неудачами. И чем выше вы поднимете планку своих целей, тем больше разочарований и трудностей вам придется испытать.

Это парадокс: человек не может развиваться, расти и реализовать свой потенциал, если не будет постоянно сталкиваться с трудностями, эффективно их преодолевать и учиться на них. Большую часть бесценных жизненных уроков вы получите благодаря тем самым неудачам и временным поражениям, которых так стремились избежать. Другими словами, неприятности всегда будут приходить непрошенными, неожиданными и нежеланными вопреки всем вашим стараниям. Но без неприятностей вам никогда не стать человеком, который добьется в этой жизни всего, чего хочет.

Неприятности — это проверка

На протяжении всей истории человечества великие мыслители изучали этот парадокс и пришли к вы-

воду, что неприятности — это проверка, которую человек должен пройти на пути к достижению чего-либо стоящего. Греческий философ Геродот говорил: «Неприятности обладают способностью пробуждать в человеке силу и качества, которые в их отсутствии остались бы спящими». Когда вы сталкиваетесь с настоящими трудностями и реагируете на них позитивным и конструктивным образом, на поверхность выходят ваши самые лучшие качества, такие как сила, смелость, характер и упорство.

Трудности поджидают каждого из нас на каждом шагу, который мы совершаем. Разница между успешными людьми и неудачниками всего лишь в том, что первые используют трудности, чтобы становиться сильнее, тогда как вторые позволяют трудностям и неприятностям брать над собой верх и лишать их мужества и сил.

От неудачи до успеха один шаг

Ваши самые большие успехи почти всегда будут приходить вслед за самыми большими неудачами, когда все внутри вас говорит вам, что придется сдаться. Во все времена люди с удивлением обнаруживали, что величайшие свершения и прорывы очень часто являются результатом упорной решимости довести начатое до конца вопреки всем трудностям и очевидному противодействию судьбы. Этот последний акт упорства часто называется «тестом на настойчивость» и, похоже, предшествует любому крупному достижению.

Росс Перо, который основал компанию EDP Industries, затратив на это \$1000, и довел её стоимость почти до \$3 млрд, считается одним из самых успешных предпринимателей в американской истории. Вот что он сказал: «Большинство людей сдаются, почти достигнув успеха. Они отступают назад, стоя в одном яреде от ворот. Они сдаются в последнюю минуту игры, когда до выигрышного гола остается сделать всего один шаг».

Умение идти вперед, несмотря ни на что, держаться, стиснув зубы, — это качество победителя. Упорство есть способность человека мужественно встречать одну неудачу за другой, не признавая себя побежденным и не отказываясь от задуманного. Я хочу познакомить вас со стихотворением одного неизвестного автора, которое следует прочитать каждому, возможно, даже выучить наизусть и читать самому себе, когда возникает желание сдаться. Это стихотворение называется «Не сдавайся».

Не сдавайся

Когда не ладятся дела,
И на пути одни подъемы,
И весь в долгах, и пуст карман
И далека дорога к дому,
Ты улыбнуться бы хотел,
А получился вздох печальный,
И тяжек груз забот и дел,
И нет конца дороге дальней.
Позволь себе передохнуть,
И снова в путь.
Не падай духом, продолжай
Идти вперед. Не отступай
Перед невзгодами. И верь,
Что время бедствий и потерь
Закончится, и яркий свет
Рассеет облака сомненья,
Когда победой из побед
Вдруг обернется поражение,
Когда увидишь — цель близка,
Та, что была такой далекой...
Все сбудется. Ну а пока
Будь смел и тверд в борьбе жестокой.
И не сдавайся!



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Успех – не случайность

Не ждите. Подходящий момент никогда не наступит. Начинайте оттуда, где вы стоите; используйте то, что у вас под рукой, и по мере движения вперед перед вами будут открываться все новые возможности.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

В книге Экклезиаста говорится: «Главное — мудрость: приобретай мудрость, и всем существом твоим приобретай разум». Во все времена обретение мудрости считалось главным предназначением человека. Все великие люди настоящего и прошлого, которыми мы искренне восхищаемся, достигли в своей жизни вершин человеческой мудрости.

В своей повседневной жизни мы тоже стремимся найти людей, которые обладают мудростью и жизненным опытом, чтобы попросить у них совета и наставления в том, как нам избежать неудач и подводных камней и быстрее достичь наших целей.

Аристотель писал: «Мудрость есть опыт плюс размышление в равных долях». Иными словами, для того

чтобы стать мудрым человеком, вы должны прежде всего приобретать опыт и затем размышлять над ним, извлекая из него все уроки и все крупницы знаний и понимания, которые он содержит.

Человек, которым вы станете

У большинства людей есть мечта, желание и цель заработать много денег и обрести финансовую независимость. Мало кто не мечтает стать миллионером. И эта цель вполне достижима при условии, что вы хотите этого достаточно долго и достаточно сильно и готовы упорно и много трудиться ради ее достижения.

Однако ключ к тому, чтобы стать миллионером или достичь любой другой цели или пункта назначения, кроется вовсе не в самой цели. Он кроется в том, каким человеком вы должны стать, чтобы эта цель стала для вас достижимой.

Чтобы достичь чего-то такого, чего вы никогда раньше не достигали, вы должны стать таким человеком, каким никогда раньше не были. Вы должны развить у себя такие качества и черты характера, которые раньше вам были несвойственны. Приобрести такие навыки и таланты, которыми раньше не обладали. Короче говоря, чтобы добиться настоящего успеха, какой бы смысл вы в это ни вкладывали, вы должны превратиться в успешного человека прежде всего умом и сердцем.

Характер — это всё

Когда мы общаемся с людьми, которые вызывают наше восхищение, или когда мы слышим или дума-

ем об этих людях, мы редко рассматриваем их с точки зрения материального успеха. Эти люди завладевают нашими мыслями благодаря уникальному опыту, который они приобрели, благодаря своим удивительным поступкам и достижениям и благодаря характеру, который они в себе развили.

Ваша главная цель в жизни состоит в том, чтобы в полной мере реализовать заложенный в вас потенциал и стать всем тем, чем вы способны стать. Ваша ответственность перед самим собой в том, чтобы стать исключительным человеком, обладающим характером, знанием и мудростью, сделать со своей жизнью нечто замечательное и изменить этот мир к лучшему. Это и есть настоящий секрет успеха.

Подлинный успех в любом деле складывается из сотен и даже тысяч малых и больших усилий, которые вы совершаете или нет. Не существует никакого «ключа к успеху» или «секрета успеха». Как однажды сказал мне писатель Ог Мэндино: *«Главный секрет успеха кроется в том, что нет никаких секретов. Есть универсальные идеи и принципы, которые всякий раз заново открываются людьми».*

Вот три главнейших шага, необходимость которых открывает для себя почти каждый успешный человек:

1. Точно решите, чего вы хотите, запишите свою цель на бумаге и составьте план по ее достижению. Выберите свой пункт назначения.
2. Действуйте. Начните двигаться в направлении своей цели. Отправляйтесь в путь с верой. Сделайте первый шаг, пусть и без гарантии успеха..

3. По пути к выбранному пункту назначения будьте готовы ежедневно и даже ежечасно корректировать свой курс. Во всеоружии встречайте неизбежную, неминуемую и непрерывную череду проблем, трудностей, неудач и кризисов. Поскольку их нельзя избежать, научитесь правильно на них реагировать.

А теперь, не закрывая эту книгу, примите решение поставить перед собой цель, сделать первый шаг и упорно идти вперед, пока вы не достигните в этой жизни всего, чего вы хотите.



ОБ АВТОРЕ

Брайан Трейси — один из ведущих в мире специалистов в области личного и профессионального роста, автор многочисленных бестселлеров. Ежегодно его аудитория составляет свыше 250 000 человек, с которыми он делится своими идеями по таким темам, как личный успех, лидерство, эффективное управление, творческое мышление и искусство продаж. Трейси написал более тридцати книг и записал более трех сотен учебных аудио- и видеопрограмм. Большинство его работ переведено на другие языки и используется в тридцати пяти странах мира. В соавторстве с Кэмпбеллом Фрейзером им разработаны такие программы, как «Продвинутое наставничество» и «Помощь в достижении совершенства».

Как консультант Брайан работал более чем с 1000 компаний, среди которых IBM, McDonnell Douglas и Million Dollar Round Table, и лично обучил более 2 000 000 человек. Предлагаемые им идеи отличаются надежностью, практичностью и быстротой действия. Его читатели, участники семинаров и клиенты получают в свой арсенал уникальный набор техник и стратегий, которые можно непосредственно использовать на практике и добиваться немедленных результатов в своей карьере и жизни.

Трейси Брайан

ПЛАН ПОЛЕТА

Как достичь высот,
о которых вы даже не мечтали

Руководитель проекта *А. Деркач*
Технический редактор *Н. Лисицына*
Корректор *М. Савина*
Компьютерная верстка *А. Фоминов*
Художник обложки *О. Белорус*

Подписано в печать 31.07.2008. Формат 84×108 ¹/₃₂.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.
Объем 5,5 печ. л. Тираж 5000 экз. Заказ № .

Альпина Бизнес Букс
123060, Москва, а/я 28
Тел. (495) 980-53-54
www.alpina.ru
e-mail: info@alpina.ru