

БРАЙАН ТРЕЙСИ

ПРИВЫЧКИ

ПРОВЕРЕННЫЕ СПОСОБЫ

НА

УДВОИТЬ И УТРОИТЬ

МИЛЛИОН

СВОЙ ДОХОД

БРАЙАН ТРЕЙСИ
ПРИВЫЧКИ

ПРОВЕРЕННЫЕ СПОСОБЫ

Н А

УДВОИТЬ И УТРОИТЬ

МИЛЛИОН

СВОЙ ДОХОД



Перевод с английского выполнил *П. А. Самсонов* по изданию:

MILLION DOLLAR HABITS

(Proven power practices to double and triple your income).

by Brian Tracy, 2017.

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

Трейси, Б.

Привычки на миллион: проверенные способы удвоить и
утроить свой доход / Б. Трейси ; пер. с англ. П. А. Самсонов. —
Минск : Попурри, 2019. — 288 с.

ISBN 978-985-15-4003-3.

Трейси показывает, как развивать привычки, присущие успешным лю-
дям, необходимые для принятия более разумных решений и в конечном счете
удвоения, а то и утроения своих доходов.

Для широкого круга читателей.

ISBN 978-985-15-4003-3 (рус.)

© 2017 by Brian Tracy

© Перевод. Издание. Оформление.

ООО «Попурри», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Вы — то, что вы делаете	9
Большой вопрос	9
Сила привычки	10
Определение успеха	11
Развитие привычек на миллион долларов	12
Все привычки приобретаются	13
Вы обладаете полным контролем	15

ГЛАВА 1

С чего начинаются ваши привычки	17
Неутешительное начало	18
Ключ к успеху	19
Железный закон Вселенной	20
Вы можете научиться чему угодно	20
Как стать хозяином своей жизни	22

ГЛАВА 2

Управляющая программа успеха	29
Ваша управляющая программа	30
Перепрограммируйте себя на большой успех	33
Фундамент личности	40
Противоядие от всех ваших страхов	45
Реализуйте весь свой потенциал	46
Ваш потенциал безграничен	48

ГЛАВА 3

Формирование привычек	51
Где рождаются привычки.	52
Развитие новой привычки.	54
Семь шагов к новой привычке.	56
Не форсируйте события.	58
Быть и стать	60

ГЛАВА 4

Привычки, которые необходимы вам для успеха ..	63
Источник власти над собой	64
Станьте пожизненным оптимистом	64
Ориентация на высокие достижения	66
Семиступенчатая формула постановки целей	68
Ставьте цели каждый день	70
Думайте о мастерстве	71
Определите необходимые вам ключевые навыки	72
Век живи, век учись	76
Вы сами определяете свою судьбу.	82
Действуйте в соответствии со своими целями и планами	85

ГЛАВА 5

Привычки людей, которые стали миллионерами ..	89
Начиная с нуля	90
Мыслите как миллионер	90
Первая привычка миллионеров	93
Сбережения	94
Казаться богатыми или быть богатыми	98
Богатейте при помощи теории клина	99
Формируйте в себе привычки богатых людей	101
Богатейте медленно	104
В поисках счастья	105

ГЛАВА 6

Привычки, которые позволят вам больше получать и быстрее продвигаться по службе	107
Выбор неограничен	108
Найдите идеальную работу	113
Две привычки для быстрого продвижения по службе.	114
Проявляйте инициативу и старайтесь быстрее выполнять работу.	116
Ключ к карьерному успеху	121
Внешность победителя.	123
Станьте хорошим командным игроком	125
Сосредоточьтесь на обслуживании клиентов.	126
Что посеешь, то и пожнешь	128

ГЛАВА 7

Привычки лучших бизнесменов	133
Смысл бизнеса.	134
Ваша миссия.	136
Зачем вы делаете то, что делаете	136
Ставьте перед собой ясные цели и задачи	137
Сосредоточьтесь на маркетинге и продажах.	137
Клиент всегда прав.	138
Мыслите как предприниматель.	139
Семь привычек для успеха в бизнесе.	141
Привычки победителей в бизнесе	145
Основы успеха в бизнесе	148
Интеллект как важнейшее конкурентное преимущество	153
Нет человека лучше и умнее вас	154

ГЛАВА 8

Привычки для успешного маркетинга и продаж	157
Причина успехов и неудач.	158
Четыре привычки для успеха в маркетинге.	160

Семеричная формула	164
Соберем все воедино	173
Ключ к высокой прибыли	179
Превосходное обслуживание клиентов	179
Любите своих клиентов	182

ГЛАВА 9

Привычки личной эффективности	185
Залог высоких достижений	186
Личное стратегическое планирование	186
Думайте на бумаге	189
Пять вопросов, которые помогут не растеряться	190
Возьмите контроль над своим временем и своей жизнью в собственные руки	194
Практикуйте метод АБВГД	195
Практикуйте принцип Парето	197
Не тяните время	197
Доводите работу до конца	198
Формула личной продуктивности	199
Всегда будьте вовремя	206
Определите свой сдерживающий фактор	207
Измените свое отношение ко времени	210

ГЛАВА 10

Привычки, помогающие ладить с другими людьми	213
Вы можете отдать только то, что имеете	214
Дайте другим почувствовать их значимость	214
Четыре важных вопроса	218
Пять привычек для улучшения отношений	219
Решите, что для вас действительно важно	227
Поддерживайте баланс между жизнью и работой	228
Простите и отпустите	232
Люди — это главное	238

ГЛАВА 11

Привычки для здоровья и физического благополучия	241
Сделайте выбор в пользу здоровья и физического благополучия	242
Ешьте правильные продукты	245
Больше занимайтесь физкультурой	252
Заботьтесь о себе.	253
Ухаживайте за зубами	257
Практикуйте умеренность во всем.	258
Пристегивайтесь.	258
Чистота — залог здоровья	259
Станьте непоколебимым оптимистом	259
Ежедневно оставайтесь наедине с собой	260
Душевный покой как самая важная цель	260

ГЛАВА 12

Привычки характера и лидерства	263
Воспитание детей и юношества	264
Развивайте свой характер	264
Стремитесь к лидерству.	267
Вы ответственны.	272
Говорите правду	273
Три главные добродетели	275
Верьте во что-то великое	277
Важность верности	278
Никогда не сдавайтесь	280
Установка на благодарность	282
Что вы за человек	284
Об авторе	287

ВВЕДЕНИЕ

ВЫ — ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ

*Друг мой, скажу я, что станет занятие природою в людях,
Если за долгое время оно совершенства достигнет.*

Эвен Паросский

Спасибо за то, что решили прочитать эту книгу. Из нее вы узнаете о проверенных временем практичных стратегиях и приемах, которые сможете использовать для достижения больших успехов и счастья во всех сферах жизни. Я собираюсь поделиться с вами так называемыми секретами успеха, которые практикуются большинством людей, достигших чего-либо значимого. Когда вы узнаете и начнете применять эти методы сами, ваша жизнь изменится до неузнаваемости.

БОЛЬШОЙ ВОПРОС

Много лет назад я задал себе вопрос: «Почему одни люди успешнее других?» Он стал стержнем моих поисков длиной в жизнь, благодаря которым я побывал более чем в 120 странах, прочитал много тысяч книг и статей на темы философии, пси-

хологии, религии, метафизики, истории, экономики и бизнеса. Со временем ответы приходили ко мне один за другим, постепенно кристаллизуясь в ясную картину и простое объяснение:

То, кто вы есть, где находитесь и чем занимаетесь, зависит только от вас. Вся ваша сегодняшняя жизнь — и даже вся будущая — создана вами. Это общая сумма всех ваших решений и действий, предпринятых до сих пор. Вы можете создавать свое будущее, меняя свое поведение. Вы можете принимать новые решения, которые больше согласуются с тем, каким человеком вы хотите стать и чего стремитесь достичь.

Только подумайте! Все, что есть и когда-нибудь будет в вашей жизни, зависит только от вас. Единственным реальным ограничением того, кем вы можете стать, чем заниматься и что иметь, является ваше собственное воображение. Вы можете обладать полным контролем над своей судьбой, если будете управлять своими мыслями, словами и действиями. Отныне и во веки веков.

СИЛА ПРИВЫЧКИ

Наверное, самым важным открытием в области психологии успеха является то, что 95 процентов всего, о чем вы думаете, что чувствуете, что делаете и чего достигаете, — это результат привычки. Начиная с детства, вы вырабатываете в себе ряд условных рефлексов, которые приводят к автоматическому и почти бездумному поведению буквально во всех ситуациях.

Проще говоря, у успешных людей есть успешные привычки, а у неуспешных — таких привычек нет. Успешные, счастливые, здоровые, процветающие люди легко, автоматически и устойчиво говорят и делают правильные вещи: то что нужно, так как нужно и тогда когда нужно. В результате они достигают в десять, а то и в двадцать раз больше по сравнению с обычными людьми, которые еще не выработали эти привычки или не придерживаются такого поведения.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСПЕХА

Люди часто просят меня дать определение слову «успех». Мое любимое определение звучит так:

Успех — это способность жить так, как вам хочется, делая то, что вам больше всего нравится, в окружении людей, вызывающих ваше восхищение и уважение.

В более широком смысле, успех — это способность осуществлять свои мечты, желания и цели во всех важных сферах своей жизни.

Хотя каждый из нас уникален, у всех нас есть четыре общие цели или желания. Используя 10-балльную шкалу, где единица — низший балл, а десять — высший, вы можете провести быстрый анализ своей жизни и выставить себе оценку по каждому из этих четырех направлений.

Быть здоровыми и физически крепкими

Первая общая для всех нас цель — здоровье. Мы все хотим быть здоровыми и физически крепкими, иметь высокий уровень энергии и жить, не страдая от болей и болезней. Сегоднешние невероятные достижения медицины привели к тому, что качество нашего здоровья и наша физическая форма, а также продолжительность жизни давно перестали зависеть от воли случая, а зависят только от нас самих. Люди с полезными привычками гораздо здоровее и энергичнее людей с вредными привычками, они живут дольше и лучше. Ниже в этой книге мы посмотрим, каковы эти хорошие привычки и как их можно сформировать.

Иметь хорошие отношения

Вторая общая для всех цель — иметь отличные отношения с людьми, которых мы любим и уважаем, которые любят и уважают нас. Согласно психологу Сидни Джурарду, успехи на 85 процентов предопределяются нашими взаимоотношениями

на каждой стадии и в каждой сфере жизни. От того, насколько хорошо мы ладим с людьми, насколько они любят и уважают вас, качество жизни зависит, пожалуй, больше, чем от любого другого фактора. Из этой книги вы узнаете об основных привычках общения и поведения, которые позволяют выстраивать и поддерживать хорошие отношения с людьми.

Заниматься любимым делом

Третья общая цель, которую нужно иметь, — это работа, которая доставляет нам удовольствие. Нужно хорошо выполнять ее и получать за это хорошие деньги. Нам всем хочется иметь такую работу, которая нам нравится, получать за это больше и быстрее продвигаться по карьерной лестнице. Мы хотим получать как можно более высокую зарплату на каждой стадии своей карьеры. Благодаря этой книге вы научитесь формировать у себя привычки наиболее успешных и высоко оплачиваемых людей в каждой сфере деятельности.

Достичь финансовой независимости

Четвертая общая цель — достижение финансовой независимости. Мы хотим достичь такого уровня в своей жизни, когда у нас будет денег столько, чтобы нам больше не нужно было о них беспокоиться. Мы хотим полностью избавиться от финансовых забот. Мы хотим иметь возможность заказывать в ресторане блюдо, не оглядываясь на его цену в меню.

РАЗВИТИЕ ПРИВЫЧЕК НА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

Из этой главы вы узнаете, как развить в себе привычки на миллион долларов, присущие людям, которые сумели своими силами, в пределах одного поколения порвать с бедностью и достичь богатства. Вы научитесь мыслить, принимать решения и действовать более эффективно, чем другие люди. Вы научитесь так организовывать свою финансовую жизнь, чтобы все ваши

финансовые цели достигались гораздо быстрее, чем вы можете себе это представить.

Одна из самых важных целей, к которой вы должны стремиться, — это развитие вашего собственного характера. Вам нужно стать замечательным во всех отношениях человеком, на которого другие смотрят снизу вверх и восхищаются. Вы должны стараться стать лидером в своем сообществе, образцом личностного развития для всех окружающих.

Решающим фактором в достижении этих целей является развитие определенных привычек, которые неизбежно, автоматически приводят к результатам, которые вас интересуют.

ВСЕ ПРИВЫЧКИ ПРИОБРЕТАЮТСЯ

Хорошая новость заключается в том, что все привычки приобретаются за счет практики. Вы можете сформировать любую привычку, какую хотите. Используя силу воли и дисциплинированность, вы можете сформировать свой характер и личность практически во всех отношениях. Вы можете написать сценарий всей своей жизни, и если вы недовольны нынешним сценарием, то можете порвать его и написать новый.

Если хорошие привычки отвечают за большую часть ваших успехов и счастья, то плохие привычки отвечают за большую часть ваших проблем и неприятностей. Но, поскольку с плохими привычками тоже не рождаются, от них можно избавиться и заменить их хорошими точно так же — с помощью практики и повторения.

Сила характера

Джордж Вашингтон, первый президент Соединенных Штатов и главнокомандующий Континентальной армией в годы Американской революции, по праву именовался «отцом нации». Им восхищались, его уважали, если не боготворили, за характер, изящество манер и правильное поведение.

Но Джордж Вашингтон не всегда был таким. Он вырос в семье, принадлежавшей к среднему классу, и не имел никаких изначальных предпосылок для такого успеха. Однажды, будучи подростком, мечтавшим об успехе и процветании, он наткнулся на книгу «Правила учтвого и пристойного поведения в обществе и во время беседы». Вашингтон переписал эти 110 правил в свой личный дневник, который постоянно носил с собой и пересматривал на протяжении всей своей жизни.

Практикуя «Правила хорошего тона», он выработал в себе те самые привычки поведения, благодаря которым считался «первым в сердцах своих сограждан». Целенаправленно практикуя и повторяя те привычки, которые он хотел усвоить, Джордж Вашингтон стал во всех отношениях «человеком, который сделал себя сам». Он выработал привычки, которые были ему необходимы, чтобы стать тем человеком, каким он хотел стать.

Первый миллионер

Бенджамин Франклин, который начинал учеником печатника и стал первым человеком в американских колониях, самостоятельно сколотившим миллионное состояние, прошел примерно тот же путь личностного развития.

В молодости Франклин был несколько грубоватым, вспыльчивым, плохо воспитанным человеком. Когда он осознал, что такое поведение создает ему одних только врагов в кругу людей, с которыми ему приходилось общаться и работать, то решил измениться.

Этот процесс личностного саморазвития Франклин начал с того, что составил список из 13 добродетелей, которыми, как ему казалось, должен обладать идеальный человек. Затем он сосредоточился на развитии одной из этих добродетелей в неделю. На протяжении семи дней, занимаясь повседневными делами, Франклин постоянно напоминал себе о необходимо-

сти практиковать эту добродетель, будь то умеренность, бережливость или самообладание, при каждом подходящем случае. Со временем, когда он выработал в себе эти черты и они стали частью его характера, он начал практиковать по одной добродетели на протяжении двух, трех недель, а потом в течение месяца.

Позже Франклин стал одной из самых популярных личностей и политических деятелей своего времени. Он обладал огромным влиянием как в Париже, где был послом Соединенных Штатов во время войны с Англией, так и в Филадельфии, где во время Конституционного конвента обсуждалась и согласовывалась Конституция Соединенных Штатов Америки. Работая над собой и развивая привычки, необходимые для личного совершенствования, Франклин сделал себя человеком, способным изменить ход истории.

ВЫ ОБЛАДАЕТЕ ПОЛНЫМ КОНТРОЛЕМ

Хорошие привычки формируются с трудом, но жить с ними легко. Плохие же привычки легко формируются, но жить с ними трудно. В любом случае вы можете выработать либо хорошие, либо плохие привычки: и то и другое будет результатом тех решений и того поведения, которые повторяются снова и снова.

Педагог Хорас Манн говорил: «Привычка — как веревка; каждый день мы вплетаем в нее новую нить, и она становится такой крепкой, что ее невозможно разорвать».

Одна из ваших главных жизненных целей должна состоять в формировании привычек, которые позволяют нам достичь здоровья, счастья, истинного процветания и стать тем самым человеком, каким вы мечтали. Важным также является усвоение привычек, дающих вам возможность полностью реализовать свой потенциал.

Из этой книги вы узнаете, каким образом формируются привычки и как вы можете позитивным образом их трансфор-

мировать, чтобы стать тем человеком, который неизбежно и упорно, подобно морским волнам, движется вперед и вверх, к достижению всех поставленных целей.

Сначала мы формируем у себя определенные привычки, а затем эти привычки формируют нас.

Джон Драйден

ГЛАВА

1

С ЧЕГО НАЧИНАЮТСЯ ВАШИ ПРИВЫЧКИ

Любое часто повторяемое действие превращается в привычку. Если дать ей волю, то постепенно она приобретает силу. Поначалу привычка может быть как тонкая паутина, которую легко разорвать, но если ей не сопротивляться, то вскоре она свяжет нас стальными цепями.

Трайон Эдвардс

Дорогой читатель, вы — человек необыкновенный! Вы пришли в этот мир, имея больше талантов и способностей, чем когда-либо сможете использовать. Ваш потенциал не истощится, даже если вы проживете сто жизней.

Ваш удивительный мозг содержит 100 миллиардов клеток, каждая из которых связана с 20 тысячами других нейронов. Количество возможных комбинаций и превращений мыслей, которые могут возникать в вашей голове, эквивалентно числу, в котором за единицей следует восемь страниц нулей. По словам Тони Бьюзена, эксперта по человеческому мозгу, количество мыслей, способных возникнуть в вашей голове, больше, чем количество молекул во всей известной Вселенной. Это означает, что все, чего вы достигли в своей жизни к настоящему времени, лишь малая доля того, чего вы способны достичь.

Психолог Абрахам Маслоу писал: «История человеческой расы — это история мужчин и женщин, которые дешево себя продают». Среднестатистический человек довольствуется гораздо меньшим, чем на самом деле способен достичь. По сравнению с тем, что вы могли бы делать, все, чего вы достигли до сих пор, — это лишь малая доля того, что для вас возможно на самом деле.

Проблема заключается в том, что вы пришли в этот мир с самым невероятным мозгом, наделенным безграничными возможностями, позволяющими достичь успеха и счастья, но у вас на руках нет «инструкции», поэтому вы не знаете, что именно делать. Большинство людей так и не осваивают навыки пользования мозгом. Они стараются изо всех сил, но им так и не удается реализовать сколько-нибудь значимую долю таящихся в нем возможностей.

НЕУТЕШИТЕЛЬНОЕ НАЧАЛО

Начало моей жизни было вполне заурядным. У моего отца не всегда была работа, и семья вечно страдала от безденежья. Я стал работать и оплачивать свои расходы, когда мне исполнилось десять лет. Я не гнушался никакой работы: полел сорняки, разносил газеты, стриг лужайки, сгребал опавшие листья. Чуть позже мне удалось получить работу посудомойки в небольшом отеле. Когда мне доверили мыть горшки и сковородки, это стало моим самым выдающимся продвижением по службе.

Я не закончил школу и несколько лет занимался тяжелым физическим трудом: устроился грузчиком на лесопилку, валил лес цепной пилой, копал канавы и колодцы. Я работал на фермах и ранчо, фабриках и стройках. Однажды я даже переплыл Северную Атлантику на норвежском торговом судне в качестве помощника кока. Короче говоря, зарабатывал на жизнь в поте лица.

Как-то я долго не мог найти физическую работу и устроился коммивояжером. За комиссионное вознаграждение я ходил

от двери к двери, от офиса к офису. Долгое время всего одна продажа отделяла меня от статуса бездомного бродяги. Если в какой-то день мне не удавалось продать товар и получить коммиссионные, чтобы заплатить за комнату в общежитии, меня выставляли на улицу. Это была не лучшая жизнь.

КЛЮЧ К УСПЕХУ

И вот однажды я задумался: «А почему одни люди успешнее других?» Более конкретно меня интересовал ответ на вопрос «Почему не все *коммивояжеры* добиваются успеха?».

В поисках ответа на этот вопрос я сделал то, что изменило мою жизнь и привело к формированию привычки, оказавшей глубокое влияние на все мое будущее. Я обратился к наиболее успешному коммивояжеру в нашей компании, чтобы узнать, что же он делает не так, как я. Он объяснил. Я сделал так, как он сказал, и мои продажи пошли вверх.

В Библии сказано: «Просите, и дано будет вам». Вскоре у меня выработалась привычка по мере возможности просить всех и каждого отвечать на вопросы, которые меня волновали, чтобы быстрее двигаться вперед. Я начал читать книги о продажах и претворять в действие то, чему меня учили эти книги. Я слушал аудиoproграммы, когда ходил пешком, а потом и за рулем автомобиля. Я посещал все торговые семинары, какие только мог найти. Я непрерывно просил совета у других успешных продавцов. И у меня выработалась привычка мгновенно действовать на основе тех советов, которые я получал.

В результате — и в этом нет ничего удивительного — мои продажи пошли вверх и постепенно я обошел всех продавцов в компании. Вскоре меня назначили менеджером по продажам. В мои обязанности, в частности, входило подбирать новых людей и обучать их тем навыкам, которые позволили мне добиться такого успеха. Я начал искать коммивояжеров через объявления в газетах и обучать их тем методам и техникам продаж, которыми владел сам. Мои ученики очень быстро добивались

успеха и продвигались вперед. Многие из тех молодых продавцов сегодня являются миллионерами.

ЖЕЛЕЗНЫЙ ЗАКОН ВСЕЛЕННОЙ

То, что я узнал на собственном опыте, являлось великим законом причинно-следственной связи, фундаментальным принципом западной философии и вообще современного образа мышления. Согласно этому закону, у каждой причины есть следствие. Ничто не происходит случайно. Даже если мы не знаем, по какой причине что-то происходит, причина все равно существует.

Вот один из самых важных принципов успеха: «Если делать то, что делают другие успешные люди, со временем добьешься тех же самых результатов. А если этого не делать, то не добьешься».

Природа беспристрастна. Она не отдает предпочтения одним людям перед другими. В Библии сказано, что Господь «посылает дождь на праведных и неправедных». Если вы снова и снова делаете то же, что успешные люди, то со временем достигнете тех же результатов. Это не вопрос везения, удачи или случайности, а закон.

Этот принцип меня воодушевил. Даже сегодня я благоговею перед его могуществом. Если хочешь быть счастливым, здоровым, процветающим, позитивным и уверенным в себе, просто узнай, как другие люди, которым свойственны данные качества, добились этого, и делай то же самое. Думай так же, как они. Чувствуй то же, что они. Делай то же, что они. И так же верно, как дважды два четыре, получишь те же самые результаты. Здесь нет никакого чуда.

ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬСЯ ЧЕМУ УГОДНО

За свою жизнь я поработал на многих предприятиях и во многих сферах деятельности. Я побывал в 120 странах, выучил множество языков, освоил различные навыки. В тридцать с неболь-

шим я получил диплом магистра бизнес-администрирования в одном из ведущих университетов. На любой работе и в любой ситуации я всегда начинал с вопроса «Каковы принципы успеха в данной сфере деятельности?». А потом читал книги, посещал учебные курсы, просил всех, кого мог, поделиться своими идеями и советами.

Став менеджером по продажам, я читал каждую книгу, каждую статью, какую только мог найти, о торговом менеджменте и применял усвоенные идеи и принципы для создания успешной команды продавцов. Занявшись недвижимостью, я прочитал десятки книг по этой теме. И за год, начав без денег и без связей, я построил торговый центр стоимостью 3 миллиона долларов, в котором 25 процентов акций принадлежало мне.

Занявшись импортом и сбытом японских автомобилей, я тоже читал книги, разговаривал с экспертами, наводил справки, чтобы понять, как построить дилерскую сеть. В следующие четыре года моя дилерская сеть насчитывала уже 65 магазинов, и я импортировал и продавал автомобили более чем на 100 миллионов долларов.

За последние тридцать пять лет я имел дело более чем с тысячей крупных корпораций и в фокусе моего внимания всегда был вопрос «Откуда каждое предприятие берет доходы и прибыли?». Получив ответ, я определял, каким образом его можно использовать, чтобы достичь тех же результатов, каких достигает большинство успешных компаний.

Когда люди восхищаются моими успехами, я с радостью делюсь тем, чему научился сам. Я объясняю им, что они тоже могут научиться всему, что им нужно знать, чтобы достичь любой цели, которую они перед собой ставят. Все, что нужно сделать, — это выявить причинно-следственную связь в интересующей их области, а затем применить полученные знания к своему виду деятельности. Сделав это, они очень быстро добьются тех же результатов, каких добиваются другие успешные люди.

КАК СТАТЬ ХОЗЯИНОМ СВОЕЙ ЖИЗНИ

Но вместо того чтобы последовать этому совету, большинство людей кивают, улыбаются, соглашаются, а затем отворачиваются и продолжают заниматься своими делами. Они начинают работать по-настоящему в самый последний момент. Люди тратят кучу времени на пустую болтовню с коллегами, на проверку электронной почты, социальных медиа, занимаются личными делами, уходят с работы как можно раньше, а вечера проводят опять же за болтовней или перед телевизором.

В расстроенных чувствах я начал изучать психологию, метафизику и со временем понял, что существует ряд универсальных принципов и вечных истин, которые во многом объясняют человеческие успехи и неудачи. Эти принципы предопределяют счастье и несчастье, богатство и бедность, здоровье и болезни, хорошие и плохие отношения. Они объясняют, почему одни люди живут замечательно, а другие нет.

Закон контроля

Первый обнаруженный мною закон — закон контроля. Он гласит: «Вы чувствуете себя счастливыми настолько, насколько, как вам кажется, контролируете свою жизнь. И вы несчастливы ровно настолько, насколько ваша жизнь кажется неподвластной вам».

В современной психологии существует теория локализации контроля. Психологи различают внутренний и внешний локус контроля — в зависимости от того, откуда, как вам кажется, осуществляется контроль над всеми сторонами вашей жизни. Локализация контроля предопределяет уровень вашего счастья и несчастья в большей мере, чем какой-либо другой фактор.

Например, если вам кажется, что вы сами являетесь главной движущей силой своей жизни, что вы сами принимаете решения и все, что происходит с вами, является результатом ваших качеств и вашего поведения, значит, у вас мощный *внутренний* локус контроля. Благодаря этому вы чувствуете себя сильными,

уверенными и счастливыми. Вы способны ясно мыслить и достигать больших успехов, чем средний человек.

Если же вы считаете, что ваша жизнь контролируется внешними факторами или другими людьми (вашей работой, начальством, детскими переживаниями, счетами, здоровьем, семьей или чем-то еще), значит, у вас *внешний* локус контроля. Вы чувствуете себя жертвой, пешкой в руках судьбы. У вас скоро разовьется то, что доктор Мартин Селигман из Пенсильванского университета называет «выученной беспомощностью». Вы будете чувствовать себя неспособными изменить ситуацию к лучшему, приобретете привычку винить в своих проблемах других и постоянно находить оправдания своему бездействию. Такой образ мышления неизбежно приводит к озлобленности, обидам и неудачам. Подробнее мы поговорим об этом ниже.

Сила веры

Следующий обнаруженный мною закон — закон веры, базовый принцип, лежащий в основе большинства религиозных, психологических и метафизических учений. Он гласит: «Вашей реальностью становится то, во что вы верите со всей убежденностью».

В Новом Завете Иисус говорит: «По вере вашей да будет вам» (Мф 9:29). В Ветхом Завете сказано: «Каковы мысли в душе его, таков и он». В 1895 году профессор Гарвардского университета Уильям Джеймс писал: «Верьте, что жизнь стоит того, чтобы жить, и ваша вера поможет вам осуществить этот факт».

Факт заключается в том, что вы видите то, во что *уже верите*, а не наоборот. Ваши глубинные верования искажают ваше мировоззрение и заставляют видеть вещи не такими, какие они есть, а такими, какими вы хотите их видеть.

Худшими из всех верований и убеждений являются *внутренние ограничения*, которые вы развиваете в себе на протяжении всей жизни. Чаще всего ложные, они заставляют вас думать,

что вы в чем-то ущербны. Эти негативные убеждения вскоре становятся привычным образом мышления. Кто-то верит, что недостаточно умен, кто-то — что у него не хватает творческих способностей, силы характера, умения выступать публично, способности зарабатывать много денег, способности сбросить вес или достичь своих целей. В результате таких внутренних ограничений вы постоянно «продаете» себя задешево. Вы легко отказываетесь от попыток достичь поставленных целей и, что еще хуже, говорите окружающим людям, будто вам недостает каких-то качеств или способностей. Таким образом, внутренние ограничения становятся вашей реальностью. Ваши мысли материализуются, и вы становитесь тем, кем себя считаете.

Чтобы сформировать в себе привычки на миллион долларов, прежде всего бросьте вызов своим внутренним ограничениям. Это один из самых важных шагов, которые вы можете совершить. Чтобы начать данный процесс, представьте, что у вас нет вообще никаких ограничений. Когда вы разовьете эту мысль до такой степени, что абсолютно поверите в свою способность сделать все, что задумаете, тогда найдете способ превратить эту веру в реальность. В результате вся ваша жизнь изменится.

Как мы обсудим позднее, убеждения хуже всего поддаются изменениям. Но есть и хорошая новость: все ваши убеждения являются приобретенными, выученными. А от всего, что было выучено, можно отучиться. Вы можете развить убеждения другого рода, поверив в свою смелость, уверенность, настойчивость — все те качества, которые понадобятся вам для успеха, особым образом перепрограммировав свое подсознание.

Самоисполняющиеся пророчества

Следующий открытый мною закон — закон ожиданий. Он гласит: «То, чего вы с уверенностью ждете, становится самоисполняющимся пророчеством». Иными словами, вы получаете не то, чего хотите, а то, чего ожидаете.

Если вы с уверенностью чего-то ожидаете, это оказывает мощное воздействие на ваш психологический настрой и на вашу личность. Чем больше вы уверены в своих ожиданиях, тем вероятнее, что вы будете делать и говорить то, что соответствует вашим ожиданиям. В результате вы резко повысите вероятность того, что в вашей жизни осуществится именно то, чего вы ждете.

Одним из самых замечательных свойств этого закона является то, что вы можете сами себя формировать. Вы можете просыпаться каждое утро и говорить: «Я верю: сегодня со мной произойдет что-то чудесное». Повторяя эту мысль на протяжении дня, вы создаете силовое поле положительной энергии, которая окружает вас и воздействует на всех, с кем вы контактируете. И каким-то замечательным образом в этот день будет происходить целый ряд чудесных событий — как крупных, так и мелких.

Успешные люди ждут — заранее! — успеха. Счастливые люди ожидают, что они будут счастливыми. Популярные люди ожидают, что их популярность не иссякнет. Они вырабатывают в себе привычку ожидать, что в любой ситуации — даже в периоды временных неудач и неприятностей — с ними будет происходить что-то хорошее. Такие люди ожидают от других только самого лучшего и всегда предполагают самые лучшие намерения с их стороны и при этом редко бывают разочарованы.

Оборотной стороной позитивных ожиданий являются негативные ожидания, свойственные многим людям. Несчастливые люди ожидают, что они будут чаще терпеть неудачи, чем побеждать. Они ждут, что другие люди будут их обижать или разочаровывать, а все их начинания плохо закончатся. Вместо того чтобы ожидать лучшего, они ожидают худшего. И поскольку этот закон нейтрален, люди редко бывают обмануты в своих ожиданиях.

Одной из самых важных вещей, какую вы можете сделать, чтобы обеспечить себе счастливую, здоровую и процветающую жизнь, является ожидание самого лучшего от каждого человека и в каждой ситуации, как бы они ни выглядели в текущий момент. Развивайте в себе привычку позитивных ожиданий. Вы удивитесь тому, какой эффект это окажет на вас и окружающих.

Вы — живой магнит

Следующий открытый мною закон — закон притяжения. Он гласит: «Вы — живой магнит. Вы неизбежно притягиваете в свою жизнь людей, идеи и обстоятельства, которые гармонируют с вашими доминантными мыслями».

Об этом законе пишут, его изучают уже 5 тысяч лет. Это один из самых важных принципов, объясняющих разницу между успехом и неудачей. Закон притяжения утверждает, что мысли, активизируемые вашими эмоциями, положительными или отрицательными, создают вокруг вас силовое поле энергии, притягивающей в вашу жизнь, подобно тому как магнит притягивает железные опилки, тех людей и те обстоятельства, которые гармонируют с этими мыслями.

Как и все подобные законы, закон притяжения сам по себе беспристрастен. Если вы мыслите позитивно, то притягиваете к себе позитивных людей и позитивные обстоятельства. Если ваши мысли негативны, вы притягиваете негативных людей и негативные обстоятельства. Успешные и счастливые люди постоянно думают и говорят о том, что они хотят привлечь в свою жизнь. Люди неуспешные и несчастные постоянно говорят о людях и ситуациях, которые доставляют им обиды и разочарования.

Одной из самых важных привычек, которую вы можете развить, является привычка создавать в своем сознании позитивные эмоциональные образы тех вещей, которые вы хотели бы материализовать в своей жизни и окружающем вас мире. Это одна из самых трудных задач, но отдача от нее необычайна.

Что внутри, то и снаружи

Закон соответствия можно было бы назвать принципом, обобщающим все перечисленные. Он гласит: «Ваш внешний мир является отражением вашего внутреннего мира».

Можно сказать, что вы живете в мире зеркал. Куда вы ни посмотрите, везде видите свое отражение. Люди обращаются с вами так, как вы обращаетесь с ними. То, что вы думаете о своем физическом теле, отражается на вашем здоровье и вашей внешности. То, что вы думаете о людях и отношениях с ними, отражается на качестве вашей семейной жизни и вашей дружбы. То, что вы думаете об успехе и процветании, отражается на результатах, которых вы достигаете в карьере и финансовой жизни. Во всех случаях ваш внутренний мир является отражением того, о чем вы думаете.

Если соединить вышеперечисленные законы причины и следствия, контроля, веры, ожиданий, притяжения и соответствия воедино, получается великий универсальный принцип, который объясняет вашу жизнь и все, что с вами происходит: «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени».

Только задумайтесь! Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени! То, о чем вы думаете, материализуется. Вы всегда движетесь в направлении тех мыслей, которые преобладают в вашем сознании. Все в вашем внешнем мире контролируется и предопределяется теми мыслями, которые доминируют в вашем внутреннем мире.

Хорошая новость состоит в том, что вы обладаете всей полнотой контроля над своими мыслями. Только от вас зависит, о чем вы думаете большую часть времени. И, к счастью, этого контроля вполне достаточно, чтобы сформировать свою жизнь и предопределить свое будущее. Возьмите в свои руки полный контроль над своими мыслями — и сможете контролировать весь ход своей жизни. Вы почувствуете себя счастливыми, уверенными и свободными. И вас будет не оставлять.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- \$ Проанализируйте свою сферу деятельности. Определите три самые важные причины, по которым одни люди успешнее других.
- \$ Примите на себя всю полноту ответственности за все, что с вами происходит; не ищите оправданий, не пытайтесь винить в чем бы то ни было других людей.
- \$ Определите свои внутренние ограничения. Что, если все это неправда?
- \$ Ожидайте самого лучшего от себя и от других. Что бы вы делали по-другому, если бы имели полную гарантию успеха?
- \$ Кого вы притягиваете в свою жизнь своими доминантными мыслями и эмоциями? Как это можно изменить?
- \$ Определите, какие изменения вы хотели бы наблюдать в своей жизни. Что вам необходимо изменить в своем внутреннем мире, если вы хотите, чтобы эти изменения осуществились в мире внешнем?
- \$ Определите три самые важные привычки мышления в отношении себя и других, которые вы могли бы развить в себе, чтобы стать более счастливыми и успешными.

Вы способны на все, на что считаете себя способными. Это знание в буквальном смысле Божий дар. Ведь с его помощью вы можете решить все человеческие проблемы. Оно должно превратить вас в неисправимого оптимиста. Это открытая дверь к благополучию.

Роберт Кольер

УПРАВЛЯЮЩАЯ ПРОГРАММА УСПЕХА

*Весь секрет успешной жизни заключается в том,
чтобы найти свое предназначение и следовать ему.*

Генри Форд

Главный вопрос успеха звучит так: о чем вы думаете большую часть времени? Почему одним людям свойственны мысли позитивные, конструктивные, ориентированные на успех, тогда как другие мыслят негативно и пессимистично, что неизбежно приводит их к низкой самореализации и самоотдаче?

На протяжении многих лет успешных людей спрашивали: «О чем вы думаете большую часть времени?» Их ответы, при всей простоте, настолько глубоки, что способны изменить жизнь. Если говорить кратко, то большую часть времени успешные люди думают о том, чего они хотят и как этого добиться.

Неуспешные люди большую часть времени думают и говорят о том, чего они не хотят и кто виноват в их проблемах и затруднениях. В результате они привлекают в свою жизнь именно то, что делает их несчастными. Законы природы сами по себе нейтральны, беспристрастны. То, о чем вы думаете и говорите большую часть времени, рано или поздно приходит в вашу жизнь.

Более 100 лет психологи работают над объяснением того, как функционирует человеческий мозг. Зигмунд Фрейд и его последователи, такие как Альфред Адлер, Карл Юнг, Абрахам Маслоу, Уильям Глассер, Эрих Фромм и Б. Ф. Skinner, а также современные психологи искали причины счастья и несчастья, успеха и неудач, высоких достижений и низких результатов. Все они тем или иным путем пришли к следующему выводу: то, как ваш мозг запрограммирован в ранние детские годы, оказывает решающее влияние на то, о чем вы думаете, что чувствуете и чего добиваетесь, став взрослыми.

ВАША УПРАВЛЯЮЩАЯ ПРОГРАММА

Лично я перечитал сотни книг и тысячи статей на тему психологии и функционирования человеческого мозга. Возможно, самым важным открытием для меня стала роль *самоконцепции* в поведении и достижениях человека. Антрополог Маргарет Мид назвала идею самоконцепции «самым важным прорывом в понимании человеческого потенциала в XX веке».

Самоконцепция — это «управляющая программа» вашего подсознательного компьютера. Своего рода операционная система вашего сознания. Все ваши мысли, чувства, переживания и решения постоянно записываются на этот ментальный жесткий диск и в дальнейшем влияют на ваши чувства, мысли и поведение.

Самоконцепция предопределяет уровень вашей эффективности во всех областях. Поведение всегда отражает то, что вы чувствуете, и то, как вы к себе относитесь. Ваша самоконцепция объясняет, почему ментальные законы оказывают такое мощное воздействие на вашу личность.

Роль мини-самоконцепции

Как только ваша самоконцепция в той или иной области жизни сформируется, вы начнете вести себя в соответствии с ней. У вас могут быть выдающиеся способности в какой-то сфере деятель-

ности, но если ваша самоконцепция в этом отношении негативная, то ваши достижения в этой области всегда будут ниже вашего истинного потенциала.

Получается, что для каждой жизненной сферы, которую вы считаете для себя важной, существует отдельная мини-самоконцепция. Например, у вас есть самоконцепция насчет того, каковы ваши творческие способности. У вас есть самоконцепция на предмет того, как хорошо вы выступаете на публике, какая у вас память, насколько вы способны изучать что-то новое. У вас есть самоконцепция в отношении своей популярности и того, как вы ладите с другими людьми. У вас есть самоконцепция насчет того, какой вы супруг или партнер, насколько вы желательны и привлекательны для лиц противоположного пола. У вас есть самоконцепция на предмет своих родительских качеств. У вас есть самоконцепция относительно того, каковы ваши результаты в различных видах спорта и физической активности. У вас есть самоконцепция насчет того, насколько вы организованны, как распоряжаетесь временем, насколько вы продуктивны, сколько успеваете сделать за день. У вас есть самоконцепция относительно своей способности читать, писать, решать математические задачи.

Если говорить о вашей профессиональной жизни в контексте привычек на миллион долларов, то у вас есть самоконцепция в отношении всех аспектов своей финансовой жизни, того, сколько вы зарабатываете и насколько упорно трудитесь, чтобы заработать эти деньги. У вас есть самоконцепция о том, насколько быстро вы продвигаетесь по службе и как быстро возрастают ваши доходы из месяца в месяц и из года в год.

У вас есть самоконцепция относительно того, сколько вы зарабатываете ежегодно и как этот доход будет возрастать в будущем. У вас есть самоконцепция насчет того, насколько успешно вы экономите, инвестируете и копите деньги. У вас есть самоконцепция в отношении своего финансового состояния и того, как много вы способны приобрести за свою жизнь. Каж-

дый аспект вашей внешней финансовой жизни предопределяется вашей внутренней самоконцепцией, касающейся того, как вы умеете работать с деньгами.

Ваша зона комфорта

Какой бы ни была ваша самоконцепция, привычный образ мышления в отношении денег и других аспектов вашей профессиональной деятельности очень скоро становится вашей зоной комфорта, которая сразу же превращается в главное препятствие, мешающее вам улучшать показатели. Попад в зону комфорта в какой-либо области, вы бессознательно стремитесь оставаться в ней, даже если ее уровень значительно ниже того, чего вы на самом деле можете достичь в данной области.

Например, если ваша зона комфорта — зарабатывать 50 тысяч долларов в год, столько вы и будете зарабатывать. Что бы ни происходило в окружающем вас мире (рецессии, депрессии, бумы, кризисы), со временем сумма вашего дохода стабилизируется на уровне 50 тысяч долларов в год. Вы используете все свои таланты и способности, чтобы достичь этой финансовой зоны комфорта и оставаться в ней.

Если вы привыкли зарабатывать 100 тысяч долларов в год и теряете работу или вынуждены переехать жить в другое место и начать все сначала, то уже через несколько месяцев снова будете зарабатывать 100 тысяч долларов в год. Если ваша самоконцепция в отношении приемлемого уровня дохода запрограммирована на вашем ментальном жестком диске, подсознание и надсознание всегда найдут способы достичь этого уровня дохода, что бы с вами ни происходило.

Ключ к полной реализации своего потенциала, значительному повышению доходов и реализации всего того, что возможно для вас в каждой сфере жизни, заключается в том, чтобы изменить свою самоконцепцию в лучшую сторону. Вы должны развивать новые привычки мышления о том, что является для вас возможным. Чтобы достигать гораздо большего во внешней

жизни, вы должны изменить свои мысли и чувства в отношении собственного потенциала.

ПЕРЕПРОГРАММИРУЙТЕ СЕБЯ НА БОЛЬШИЙ УСПЕХ

Говорят, что правильный диагноз — половина лечения. Давайте в этой связи рассмотрим три части вашей самоконцепции — как они взаимодействуют между собой, как вы можете их улучшить и развить те привычки мышления и поведения, которые вам необходимы.

Ваше идеальное «я»

Первая составляющая самоконцепции — ваше идеальное «я», совершенный образ самого себя, словно вы уже стали самым лучшим человеком, обладающим всеми качествами, которые вызывают у вас наибольшее восхищение. Этот образ состоит из ваших желаний, мечтаний, целей и фантазий о том, какой может быть ваша будущая жизнь. Ваше идеальное «я» — это самый лучший человек, какого вы только можете вообразить, живущий самой лучшей жизнью, какую вы только можете себе представить.

Самые успешные и счастливые люди имеют очень четкий позитивный образ идеального «я». У них есть конкретные идеи в отношении того, что им нравится, что они уважают, чем восхищаются, а также ясная картина достоинств, ценностей и качеств тех выдающихся людей, которым они хотели бы подражать. У самых успешных людей есть вдохновляющее видение того, как выглядит и как ведет себя воистину великий человек.

В силу закона притяжения вы неизбежно двигаетесь в направлении своего идеала. Чем яснее вы представляете себе ту идеальную жизнь, какой хотите жить, и того идеального человека, каким хотите стать, тем больше возможностей будет перед вами открываться и тем быстрее вы приблизитесь к своей цели.

Вырабатывайте позитивные ролевые модели

В ходе одного исследования, проведенного несколько лет назад, ученые обнаружили, что многие люди, достигшие значительных успехов, в юности очень любили читать биографии и автобиографии успешных людей. Все мы склонны идентифицировать себя с героями тех историй, которые мы читаем, видим на экране или слышим. Если ваши мысли постоянно погружены в истории о людях, достигающих значительных успехов, вы бессознательно идентифицируете себя с этими персонажами и фактически усваиваете их достоинства.

Бывший профессор Гарвардского университета Дэвид МакКлелланд в своей книге «Общество достижения» (The Achieving Society) объясняет, каким образом ролевые модели оказывают мощное воздействие на формирующийся характер молодых людей. Один из его выводов связан с тем, что люди, вызывающие наибольшее восхищение в обществе и рассматриваемые как образец для подражания, оказывают на формирующийся характер молодых людей настолько мощное воздействие, что оно остается в силе и тогда, когда эти люди становятся взрослыми. Например, сегодня в число наиболее позитивных ролевых моделей входят предприниматели, которые выводят на рынок новые продукты, услуги и технологии.

Молодые люди, имеющие перед собой позитивные образцы для подражания, во взрослые годы с большей вероятностью отличаются высокими моральными качествами и силой характера от тех, кто не имел ролевых моделей или, хуже того, имел негативные ролевые модели.

Оказывается, несчастные и неуспешные люди имеют очень туманное представление о своих идеалах. На вопрос о том, какие качества характера они считают наиболее важными, они дают расплывчатые и противоречивые ответы. Это отсутствие определенности в том, какими чертами должен обладать идеальный человек, зачастую заставляет таких людей бродить по жизни кругами, поддаваясь негативному влия-

нию и тратя время на тех, кто точно так же не знает, кем хочет стать, когда вырастет.

Система ценностей формирует личность

Ценности, в соответствии с которыми вы живете, формируют вашу личность, влияют на нее и ваши достижения сильнее, чем любой другой фактор. Когда вы находите время, чтобы задуматься и достичь абсолютной ясности в отношении ключевых ценностей и качеств, которые вызывают у вас наибольшее восхищение и которые вы хотели бы усвоить, вы начинаете формировать свою личность, от чего зависит то, каких результатов вы достигнете в будущем.

Задумываясь о своей системе ценностей и размышляя над тем, как сделать их частью своей жизни и своего поведения, вы становитесь другим человеком. В результате вы притягиваете к себе других людей и другие возможности. Постепенно ваш внешний мир становится отражением мира внутреннего. Вы начинаете быстрее приближаться к достижению своих самых главных целей, и начинается все это с приобретения полного контроля над формированием и развитием своего личного идеала.

Какими вы себя видите

Вторая составляющая самоконцепции — это ваше *самовосприятие*. Макссуэлл Мольц в своей книге «Психокибернетика» убедительно показывает, что наш внутренний мир во многом предопределяет наши достижения.

Если вы видите себя человеком позитивным, популярным, продуктивным и успешным, то именно так и будете себя вести. В конечном итоге это отразится на достигаемых результатах. Эти результаты подкрепят ваше самовосприятие, и в следующей схожей ситуации вы будете вести себя точно так же.

Часто самовосприятие называют внутренним зеркалом. Это зеркало, в которое вы смотрите, прежде чем приступить к

какому-то делу или завести какие-то отношения. Если вы видите себя человеком уверенным и успешным, это позитивно отразится на вашем поведении в реальной ситуации, когда пойдете, например, на деловую встречу с новым человеком, на собеседование о приеме на работу или устроите презентацию своего нового продукта. Если же у вас негативное самовосприятие, если вы видите себя не очень уверенным, не очень популярным, не очень компетентным человеком, это приведет к тому, что вы будете себя чувствовать неловко, неуклюже и неадекватно непосредственно на месте событий.

Одна из самых важных привычек, которые вы можете развить, — подбадривать себя перед каждым важным событием позитивным воображением, в котором видите себя с самой лучшей стороны. Представьте, как с блеском делаете то, что собираетесь сделать. Удерживайте этот образ в сознании так долго, как только можете, а потом расслабьтесь — и будь что будет. Впоследствии, когда вы окажетесь непосредственно в ожидаемой ситуации, ваше подсознание вспомнит этот образ и подскажет вам нужные слова, действия и жесты, которые в точности соответствуют тому образу, который вы создали накануне.

Ядро вашей личности

Третья составляющая самоконцепции — *самооценка*. Это эмоциональный компонент личности — ядро подсознания. Уровень самооценки предопределяет жизненную энергию личности и действует как клапан, регулирующий степень успехов.

Многие современные психологи согласны с тем, что самооценка является самой важной частью личности, в значительной мере предсказывающей степень успеха и счастья во всех сферах жизни. Более того, самооценка настолько важна, что вокруг нее организуется вся ваша жизнь. Практически все, что вы делаете, направлено на то, чтобы повысить свою самооценку или предотвратить ее снижение.

В отношении самооценки действует правило «Считается все!». Все, что происходит с вами и вокруг вас, так или иначе влияет на вашу самооценку — либо повышая, либо понижая ее. Каждое слово, каждый жест других людей по отношению к вам так или иначе влияет на вашу самооценку. Сохранение и повышение самооценки, таким образом, является ключом к более высоким показателям, к большему счастью и успеху.

Сравнение своего поведения с идеалом

На вашу самооценку влияет множество факторов. Одним из важнейших является разрыв между вашим самовосприятием, т. е. тем, как вы видите себя в настоящий момент, и вашим идеальным «я», т. е. тем, кем вы хотите стать в будущем.

Каждый раз, когда вы чувствуете, что результаты вашей деятельности и ваше поведение соответствуют тому идеалу, с которым вы себя ассоциируете, ваша самооценка возрастает. Вы счастливы и воодушевлены. В вас больше энергии и энтузиазма. Вы более позитивны и общительны.

Если же ваше поведение и показатели деятельности кажутся вам несоответствующими идеалу, самооценка снижается. Вы встревожены и несчастливы, растеряны и разочарованы. Вы негодуете и злитесь.

Хорошая новость заключается в том, что чем более *ясно* вы представляете себе свое идеальное «я», тем легче вам выстраивать свои действия в соответствии с тем идеалом, который вас воодушевляет. Каждый раз, когда вы делаете или говорите то, что в большей мере соответствует вашему идеальному «я», ваша самооценка возрастает, а настроение улучшается. Вы чувствуете себя счастливыми, уверенными, способными делать больше и достигать лучших результатов во всех сферах своей жизни.

Лучшее определение самооценки

Самое лучшее определение самооценки — это «насколько я себе нравлюсь». Чем больше вы нравитесь себе, тем выше ваши

результаты и тем больше вы себе нравитесь. Каждый раз, когда вам что-то хорошо удастся, ваша самооценка возрастает, вы больше себе нравитесь и достигаете более высоких результатов как в этой, так и в других сферах.

Самые сильные слова, которые вы можете использовать, чтобы взять в собственные руки контроль над своей личностью и повысить самооценку, — это «Я себе нравлюсь!». Чем чаще вы их повторяете, тем счастливее и увереннее себя чувствуете и тем лучших результатов добиваетесь.

Когда я впервые познакомился с этой мощной аффирмацией — а было это много лет назад, — моя самооценка была достаточно низкой. Я плохо относился к себе и имел очень расплывчатое впечатление о своем идеальном «я». Я терзался страхами и сомнениями и, когда сравнивал себя с другими людьми, сравнение чаще всего было не в мою пользу. Чтобы искоренить эти чувства, я начал повторять слова «Я себе нравлюсь!» по десять, двадцать, а то и по пятьдесят раз за день, что замечательным образом повлияло на мою личность.

Возможно, самые сильные слова — это те, которые вы говорите себе и в которые верите. Большинство психологов скажут, что ваши эмоции на 95 процентов предопределяются теми словами, которые крутятся в вашей голове в данный момент. А разум не терпит пустоты. Если вы целенаправленно не наполняете его позитивными, конструктивными словами, тогда он сам наполняется страхами, тревогами и заботами.

Иначе говоря, если вы сами сознательно не сеете в своем саду цветы, он зарастает сорняками.

Позитивные самоуговоры формируют вашу личность

Одна из самых важных привычек, которые вы можете развить, — позитивно разговаривать с самим собой. И самые позитивные слова, которые вы можете произносить по отношению к себе на протяжении дня, особенно перед какими-то важными событиями, — это «Я себе нравлюсь!». Нельзя

произносить эти слова и при этом не чувствовать себя более счастливым, особенно если повторять их эмоционально и с эмпатией.

Каждый раз, когда вы говорите «Я себе нравлюсь!», ваша самооценка возрастает. И по мере ее роста вы чувствуете в себе подъем оптимизма, с большей готовностью ставите перед собой все более высокие цели и все более трудные задачи. Чем больше вы себе нравитесь, тем больше мужества и уверенности чувствуете. Чем больше вы себе нравитесь, тем меньше страхов и сомнений возникает на вашем пути и препятствует достижению успеха. Иными словами, просто постоянно повторяя «Я себе нравлюсь!», вы пользуетесь всеми благами повышенной самооценки.

Турбонаддув для вашей личности

Чем выше ваша самооценка, тем проще развить в себе привычки на миллион долларов, позволяющие достигать выдающихся успехов. Поскольку все, что вы делаете во внешнем мире, управляется вашим подсознанием — вашим «программным обеспечением», — вместе с изменением самоконцепции вы меняете реальность.

Ваша самоконцепция является точкой приложения законов веры, ожидания, притяжения и соответствия. От нее зависит то, о чем вы думаете большую часть времени, в ней содержатся корни выученной беспомощности, и она же олицетворяет вашу зону комфорта. Ваша главная цель — взять на себя полный контроль над эволюцией самовосприятия, чтобы постепенно стать тем самым необыкновенным человеком, который способен совершать замечательные вещи.

Не пожалейте времени на то, чтобы получить ясное представление о тех добродетелях, ценностях, качествах и свойствах, которые вызывают у вас наибольшее восхищение и которыми вы хотели бы обладать. Перед каждым важным событием создавайте в своем сознании четкий образ того, как выполняете

все необходимое в самом лучшем виде, в полном соответствии с вашими ценностями и качествами, которыми вы обладаете или хотите обладать.

Особенно важно повторять волшебные слова «Я себе нравлюсь!» до тех пор, пока ваше подсознание не примет их за непреложный факт и они не станут частью вашей личности. Чем больше вы себе нравитесь, чем больше уважаете себя и считаете себя ценным и важным человеком, тем быстрее будете формировать в себе другие привычки и качества, которые необходимы для развития вашего потенциала.

ФУНДАМЕНТ ЛИЧНОСТИ

На этом этапе многие люди спрашивают: «А откуда берется самоконцепция? С чего она начинается? Как развивается? Каковы главные источники влияния, формирующие самоконцепцию, и как можно изменить самоконцепцию, которая уже сформировалась?» Все это очень важные вопросы, и на них есть вполне определенные ответы.

Большинство психологов считают, что дети рождаются без какой-либо самоконцепции. Каждая мысль, каждое чувство, идея, мнение, убеждение, верование, которые вы имеете, будучи взрослыми, были усвоены вами в раннем детстве. Люди и другие источники влияния, окружающие вас на протяжении всей жизни, особенно в детстве, научили вас верить в то, во что вы верите.

Каждый ребенок рождается с определенными чертами личности, талантами, склонностями и другими уникальными качествами. Некоторые психологи считают, что 60 процентов личностных качеств, таких как смелость, экстравертность, музыкальные способности, чувствительность, способности к спорту и т. д., даны человеку от рождения и обуславливают его своеобразие. Вот почему дети, рожденные в одной и той же семье, от одних и тех же родителей, имеющие схожее воспитание, зачастую оказываются совершенно непохожими друг на

друга. Но то, как человек мыслит и что он чувствует в отношении себя, своих способностей, своего потенциала, формируется с раннего детства.

Два природных качества

Вы рождаетесь на свет с двумя природными качествами. В первых, вы абсолютно *бесстрашны*. Вы совершенно ничего не боитесь. У вас нет причин бояться, потому что еще не было опыта страха. Вторым природным качеством является ваша полная *непринужденность*. Вы смеетесь, плачете, пишете, какаете и самовыражаетесь, совершенно не заботясь о том, одобряет кто-то ваше поведение или нет. Эти качества свойственны вам от природы.

Взрослым людям свойственно возвращаться к состоянию полной открытости и бесстрашия, произвольности и экспрессивности, когда они чувствуют себя расслабленными, в полной безопасности, когда их окружают люди, которые им симпатичны и которым они доверяют. Это идеальное состояние совершенно счастливого и живущего полной жизнью взрослого человека.

Начиная с раннего детства, под влиянием родителей и воспитателей, вы начинаете привыкать к двум фундаментальным негативным шаблонам поведения, которые впоследствии, когда вы становитесь взрослыми, оказывают самое деструктивное влияние на вашу жизнь.

Первым из этих негативных шаблонов поведения является *запретительный*. В скором времени он проявляется боязнью неудачи, нежеланием рисковать, страхом перед потерей чего-либо. Будучи ребенком, вы чрезвычайно любопытны. У вас есть естественное желание изучать среду, в которой вы живете. Вы все время пытаетесь что-то потрогать, попробовать на вкус, с чем-то поэкспериментировать. Но родители зачастую негативно реагируют на ваше поведение, стараясь, насколько возможно, отучить вас от него. Они говорят: «Нет! Не трогай! Отой-

ди! Не подходи!» Многие подкрепляют свои слова шлепками и другими наказаниями.

Дети нуждаются в любви так же, как розы — в дожде. Любовь не менее важна для развития ребенка, чем еда. Любое прерывание потока безоговорочной любви по отношению к ребенку нервирует и пугает его. Многие психологи говорят, что практически все проблемы взрослой жизни коренятся в детских переживаниях «отнятой любви».

Когда родители сердятся на ваше естественное желание и стремление изучать окружающий мир, вы не осознаете, что ими движет страх за вашу безопасность. Нет, будучи ребенком, вы думаете совсем иначе: «Каждый раз, когда я что-то трогаю, испытываю что-то новое или необычное, мама или папа сердятся на меня. Наверное, это потому, что я ничего не умею и не знаю. Наверное, это потому, что я плохой. Наверное, это потому, что я ни на что не годен».

Боязнь пробовать что-то новое

Ощущение собственной неспособности является симптомом развития *боязни неудачи*. Если ребенка слишком часто наказывают за то, что он пытается пробовать что-то новое, или, по крайней мере, это не поощряется, постепенно у вас развивается боязнь всего нового, которая растет и взрослеет вместе с вами. Когда вы становитесь взрослым человеком и думаете о том, чтобы заняться чем-то новым, рискованным или неизведанным, вашей первой реакцией всегда будет «Я не могу!». Произнеся «Я не могу!», вы тут же начинаете придумывать почему. Вы мыслите и говорите на языке неудачи, а не на языке успеха. Вы думаете обо всех рисках и проблемах, которые могут возникнуть. Прежде чем даже попытаться подступиться к чему-то новому, вы отговариваете себя от этого.

Однажды Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей», обратился к своей аудитории с таким вопросом: «Сколько в среднем раз человек пытается достичь какой-то новой цели,

прежде чем окончательно от нее откажется?» После нескольких неудачных попыток слушателей ответить на этот вопрос он сам дал ответ: «Меньше одного».

Хилл имел в виду, что многие люди отказываются от попыток, даже не попробовав. Даже если они хотят улучшить свою жизнь, увеличить свой доход, достичь большего, то все равно, как только эта новая цель входит в их сознание, автоматически реагируют на нее словами «Я не могу!». И сразу же начинают придумывать причины, по которым это для них невозможно.

Самая важная привычка, которую вы можете развить в себе для достижения большего счастья и успеха, — повторять про себя слова «Я могу сделать все, что задумаю!» и верить в это!

Самые сильные слова, которые нужно повторять снова и снова, чтобы нейтрализовать и преодолеть боязнь неудачи, — это «Я могу! Я могу!».

Самые добрые слова, которые родитель может сказать своему ребенку, помимо «Я люблю тебя», — это «Ты можешь сделать все, что задумаешь». Просто поразительно, как часто жизнь людей радикально меняется под влиянием какого-то одного человека — будь то родитель, родственник или друг, — который просто говорит им снова и снова: «Ты это можешь!»

Что скажут люди

Второй негативный шаблон поведения, который мы усваиваем, называется *принудительным*. Он проявляется в страхе отвержения или критики. Мы очень чувствительны к мнению других людей и особенно чутко прислушиваемся к реакции родителей по отношению к нам, пока мы еще растем. Отец и мать часто используют желание ребенка угождать и нравиться другим в своих интересах: чтобы контролировать его и манипулировать им. Они оказывают ребенку поддержку или одобрение или отказывают в поддержке и одобрении в зависимости от его текущего поведения.

Когда ребенок говорит или делает то, что не нравится родителям, они тут же отвергают и критикуют его. Поскольку их поддержка является своего рода спасательным кругом для эмоционального состояния ребенка, он тут же отрекается от своего поведения, чтобы снова завоевать любовь и одобрение родителей.

Часто взрослые манипулируют ребенком с помощью метода «кнута и пряника». Они чередуют одобрение и неодобрение, похвалы и критику, чтобы контролировать поведение ребенка.

В детстве вы слишком малы, чтобы понимать, что происходит. Вы знаете только одно: любовь и одобрение родителей необходимы для вашего благополучия. Это ключ к вашему эмоциональному здоровью. Поэтому вы усваиваете следующую истину: «Если я хочу жить в ладу, я должен подстраиваться». В самом раннем возрасте вы привыкаете к конформизму, подстраивая свое поведение под мнение родителей, чтобы заслужить их одобрение и избежать недовольства.

Одобрение со стороны других людей

Взрослея, вы становитесь все более чувствительными к одобрению других людей: членов вашей семьи, друзей и коллег.

Ребенок не знает, почему родители ведут себя так или иначе. Он просто делает вывод: «Каждый раз, когда я делаю то, что мама или папа не одобряют, они перестают меня любить. Следовательно, я во что бы то ни стало должен делать то, что им нравится. Я должен угождать им. Я должен делать то, что они хотят, если хочу быть в безопасности».

Эти страхи часто проявляются словами «Я должен!». Взрослый человек, который в детстве часто подвергался неодобрению и деструктивной критике, становится чрезвычайно чувствительным к мнению других людей. Он постоянно твердит себе: «Я должен это сделать». Когда страх отвержения доходит до крайности, человек становится настолько чувствительным к

мнению других людей, что не может сам принять решение, пока не будет абсолютно убежден в том, что все заинтересованные лица поддержат и одобряют его выбор.

Подростки особенно чувствительны к одобрению со стороны сверстников. Утратив былое бесстрашие и непосредственность, открытость, честность и экспрессивность, они начинают формировать свое поведение в угоду тому, что, как им кажется, будет одобрено сверстниками.

Между двух огней

Худшая ситуация из всех, хотя и достаточно распространенная, — это взаимоисключающее сочетание «Я должен» и «Я не могу». Люди чувствуют, что они что-то должны сделать, чтобы заслужить одобрение важного человека, но вместе с тем боятся попробовать что-то новое и очень чувствительны к реакциям и замечаниям окружающих.

Коренную причину этих негативных шаблонов поведения почти всегда можно отследить в деструктивной критике, которой человек подвергался в раннем детстве. Очень часто такая критика сопровождается физическим наказанием. В результате ребенок быстро утрачивает свою природную непосредственность и бесстрашие, становится пугливым и гиперчувствительным к чужому мнению.

Все прочие страхи, сдерживающие людей, — страх потери, бедности, болезней, боязнь оказаться в неловком положении, показаться смешным, публичных выступлений, утратить любовь, рисковать, пробовать что-то новое — коренятся в боязни неудачи и боязни отвержения, которые ведут свое начало из раннего детства.

ПРОТИВОЯДИЕ ОТ ВСЕХ ВАШИХ СТРАХОВ

Одним из самых великих открытий в сфере личностного развития является тот факт, что страхи и уровень самооценки обратнo пропорциональны друг другу. Иными словами, чем боль-

ше вы себя любите, тем меньше боитесь неудачи и отвержения. Чем выше ваш уровень самооценки, тем слабее страхи и сомнения, сдерживающие вас. Чем больше вы себя цените, тем скорее готовы пойти на риск и терпеть неизбежные сложности, препятствия и временные неудачи. Чем больше вы себя любите, тем меньше вас заботит одобрение других людей. Вы идете своим путем.

Как мы уже говорили, самый быстрый способ повысить самооценку и уверенность в себе, а также нейтрализовать страхи, которые могут вас сдерживать, — это постоянно повторять: «Я себе нравлюсь!» Когда вы чувствуете сомнения или неуверенность, просто начинайте повторять эти слова про себя: «Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь!»

Привычка на миллион долларов, которую вы можете развить, — ежедневно сознательно повышать самооценку и уверенность в себе. Чем больше вы подпитываете свой разум позитивными словами, образами и мыслями, тем увереннее, оптимистичнее и бесстрашнее становитесь. Чем больше вы себе нравитесь, тем успешнее оказываются все ваши попытки, тем меньше боитесь потерпеть неудачу и быть отвергнутым, тем меньше беспокоитесь о временных препятствиях и неприятностях. Чем больше вы себе нравитесь, тем больше мужества и стойкости проявляете перед лицом неизбежных жизненных проблем и тем упорнее стремитесь к достижению успеха. Самооценка — это все.

РЕАЛИЗУЙТЕ ВСЕ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Есть еще четыре закона, которые вам нужно знать и с которыми нужно работать, чтобы полностью реализовать свой потенциал. Первым из них является закон привычки. Он гласит: «То, что вы делаете снова и снова, постепенно входит в привычку». Проще говоря, вы можете развить любую привычку, если будете достаточно часто и достаточно долго повторять некое действие (о формировании привычек мы подробно поговорим в главе 3).

Второй закон, который вам нужно знать и использовать, — это закон эмоций. Он гласит: «Каждое действие, которое вы предпринимаете, стимулируется какого-то рода эмоциями — либо позитивными, либо негативными».

Эмоции можно уподобить костру. Чтобы он горел, нужно постоянно подкладывать дрова. Если вы перестанете поддерживать огонь, то со временем он потухнет.

То, о чем вы думаете большую часть времени, — это и есть те самые «дрова», подкладываемые в огонь. Если большую часть времени вы думаете о том, чего хотите и как этого добиться, ваши ментальные способности все больше фокусируются на достижении поставленной цели. Но поскольку ваше общее время на размышления ограничено, когда вы приучаете себя думать только о том, чего хотите, вы перестаете думать о том, чего не хотите. Вы перестаете подкладывать дрова в костер негативных эмоций. И в результате он гаснет. Вы начинаете избавляться от страхов и сомнений, которые сдерживают большинство людей.

Сосредоточьтесь на том, чего хотите

Это подводит нас к закону концентрации, который гласит: «То, на чем вы сосредоточены, увеличивается в размерах».

Иными словами, то, о чем вы думаете большую часть времени, *возрастает*. Все большее количество эмоциональной и умственной энергии фокусируется и концентрируется на том, о чем вы думаете. Чем больше вы думаете о своих целях и способах их достижения, тем быстрее будете к ним продвигаться, фокусируя на них больше эмоциональной энергии. Следовательно, для проблем, тревог и забот, которые занимают большинство людей, энергии у вас будет меньше.

Последний закон из этой главы — закон подсознания. Он гласит: «Ваше подсознание принимает любую мысль, любой план, любую цель, созданные сознанием, а затем организует

ваше мышление и поведение таким образом, чтобы эта мысль/план/цель осуществилась».

Те мысли и цели, которые вы снова и снова прокручиваете в своем сознании, постепенно начинают восприниматься вашим подсознанием как должное. Подсознание приступает к работе и трудится 24 часа в сутки, координируя ваши мысли, слова и действия, чтобы сделать мысли и цели частью вашей жизни.

Одна мысль за раз

В вашем сознании может одновременно удерживаться только одна мысль — позитивная или негативная. Сотни мыслей сменяют друг друга, но в данный конкретный момент мысль может быть только одна. И вы всегда вольны выбрать эту мысль. Главная привычка успешных людей — фокусировать свое мышление на тех целях, которых вы хотите достичь, и тех действиях, которые вы должны предпринять, чтобы эти цели были достигнуты.

Когда у вас формируется привычка думать и говорить большую часть времени о том, куда вы движетесь и как туда добраться, вы берете на себя полный контроль над развитием своей личности и самоконцепции. Вы ставите ногу на акселератор своего потенциала. Ваша жизнь набирает темп. Вы начинаете двигаться вперед с такой скоростью, которая изумит и вас, и всех, кто вас окружает.

ВАШ ПОТЕНЦИАЛ БЕЗГРАНИЧЕН

Вы — человек, обладающий невероятным потенциалом и колоссальными возможностями. То, чего вы достигли в жизни к сегодняшнему дню, — это лишь тень того, на что вы способны. Практически нет пределов тому, что вы можете сделать, кем можете быть и что иметь, кроме тех ограничений, которые сами навязываете себе собственным мышлением.

Из всех живых существ только люди способны перепрограммировать себя и менять курс своей жизни. Вы можете решить прямо сейчас взять в свои руки полный контроль над формированием и шлифовкой своей самоконцепции и превратить себя в самого лучшего человека. Отпустив свои подсознательные тормоза (страх неудачи и отвержения), укрепляя самооценку и уверенность в себе с помощью позитивных самоубеждений, вы можете полностью раскрыть свой потенциал и достичь любой поставленной цели.

Взяв на себя полный контроль над развитием своей самоконцепции, вы закладываете фундамент привычек на миллион долларов, которые позволят вам в ближайшие пару лет достичь большего, чем средний человек достигает за всю свою жизнь.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Определите причины тех следствий, которые вы наблюдаете в своей жизни. Почему вы находитесь сегодня там, где находитесь, и что могли бы делать иначе, чтобы в будущем получать другие результаты?
- § По 10-балльной шкале оцените, насколько вы контролируете свою жизнь. Что вы можете сделать, чтобы усилить это ощущение контроля?
- § О чем вы думаете большую часть времени? На чем вам следует сосредоточиться, чтобы улучшить свою жизнь?
- § Каковы три ценности, качества, которыми вы больше всего восхищаетесь в других людях? Какие действия вы могли бы предпринять, чтобы эти качества стали неотъемлемой частью вашей личности?
- § Как сильно вы себя любите? Какие из пережитых вами моментов жизни внушают вам наибольшее самоуважение и что вы могли бы сделать, чтобы таких моментов было больше?

- \$ Чего вы больше всего боитесь? Что вы делали бы по-другому, если бы не все эти страхи?
- \$ Что вы можете предпринять начиная с сегодняшнего дня, чтобы подпитывать свой разум теми мыслями, словами и образами, которые в большей мере гармонируют с вашим идеальным «я» и теми важными целями, которых вы хотите достичь?

Человек становится рабом своих постоянно повторяемых действий... То, что поначалу было его выбором, становится принуждением.

Орисон Суэт Марден

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЫЧЕК

Мысли перерастают в замыслы, замыслы претворяются в действия, действия формируют привычки, привычки выстраивают характер, характер предопределяет судьбу.

Трайон Эдвардс

Практически все в вашей жизни, нынешней или будущей, предопределяется вашими мыслями, чувствами и поступками. При этом большинство психологов согласны с тем, что 95 процентов всего, что вы думаете, чувствуете и делаете, предопределяется вашими *привычками*. Таким образом, чтобы стать великим человеком и жить великой жизнью, вы должны развить в себе привычки успешных людей, которые неизбежно позволят вам достичь всего, на что вы способны.

К счастью, с привычками люди не рождаются, все они приобретаются. Следовательно, их можно приобрести. Если у вас плохие привычки или если вы еще не сформировали те привычки, которые вам нужны, чтобы реализовать весь свой потенциал, вы можете выработать их путем постоянной практики.

Хорошие привычки трудно усваиваются, но с ними легко жить. Плохие привычки усваиваются легко, но жить с ними трудно. В любом случае, как только привычка сформируется,

она станет автоматической и не потребует никаких усилий с вашей стороны. Вы обнаружите, что вам все легче и легче повторять те действия, испытывать те чувства и прокручивать в сознании те мысли, которые согласуются с вашим идеальным образом и поставленными целями.

ГДЕ РОЖДАЮТСЯ ПРИВЫЧКИ

Привычку определяют как обусловленную реакцию на стимул, т. е., когда что-то происходит с вами или внутри вас, вы реагируете автоматически. Но откуда берутся эти привычки? Привычка вырабатывается, когда вы особым образом реагируете на особый раздражитель. Часто данный процесс начинается еще в раннем детстве. Его можно уподобить поездке на машине: от того, в какую сторону вы направитесь — хорошую или плохую, — во многом зависит, чем для вас все закончится.

К счастью, все мы рождаемся без каких-либо привычек и начинаем приобретать их уже с первых дней жизни. Разные привычки — как полезные, так и нежелательные — требуют разного количества времени для развития. К счастью, есть проверенная система, которую вы можете использовать для ускоренного формирования привычек.

Бихевиористы, описывая процесс приобретения некоторых привычек, ссылаются на оперантное обусловливание. Согласно этой теории, формирование новой привычки проходит три стадии: стимул, реакция и последствия. Сначала в вашей жизни происходит нечто стимулирующее ваши мысли или чувства. Затем вы реагируете на это, ведя себя определенным образом. И наконец, вы переживаете последствия данной реакции. Если этот процесс повторяется достаточно часто, у вас формируется новая привычка.

Условный рефлекс

В экспериментах, которые проводил русский ученый Иван Павлов (это были первые крупные эксперименты, касающиеся

роли классического обусловливания), голодным собакам давали кусок мяса в тот момент, когда звенел звонок. Так повторялось несколько раз на протяжении нескольких дней. Каждый раз, когда собака получала мясо, у нее усиливалось слюноотделение. После многократного повторения такого сочетания стимула и реакции животное привыкало ассоциировать звонок с пищей, и слюна начинала выделяться уже при одном звонке, даже в отсутствие мяса.

Точно так же и у вас могут развиваться обусловленные реакции на людей и ситуации в результате прежнего опыта — позитивного или негативного. Например, если кто-то любит вас, заботится о вас, достаточно вспомнить об этом человеке, услышать его голос в телефонной трубке, чтобы начать улыбаться и почувствовать себя счастливым.

И наоборот, если какой-то человек вас обидел или сделал несчастными, сама мысль о нем или упоминание его имени огорчат вас или вызовут другие негативные эмоции. Многие люди оказываются в ловушке плохих воспоминаний и часто никак не могут избавиться от привычных реакций на них.

Будущее сильнее прошлого

Психологи обнаружили, что предшествующие события стимулируют наше поведение лишь на 15 процентов. Остальные 85 процентов нашего поведения стимулируются тем, что мы ожидаем от будущего, т. е. от предполагаемых последствий.

Например, если вы готовитесь к презентации или собеседованию, то ваша мотивация на 85 процентов предопределяется тем, чего вы ждете от жизни, если ваша попытка окажется успешной. И только 15 процентов мотивации определяется тем, что вы делали в схожих обстоятельствах ранее.

Теория ожиданий

Значительное место в психологии занимает так называемая теория ожиданий, согласно которой то, что люди ожидают увидеть,

мотивирует их гораздо сильнее, чем какие-либо иные факторы. Иными словами, вы делаете то, что делаете, ради тех последствий, которые хотите увидеть и пережить. Теория ожиданий объясняет как мелкие вопросы (то, что вы делаете и говорите в разного рода социальных ситуациях), так и глобальные проблемы (например, движение капитала на международных финансовых рынках).

Как мы уже говорили, ваши ожидания целиком зависят от вас. Вы можете развить в себе привычку ждать хорошего, какой бы ни казалась ситуация в данный момент. При этом ожидания влияют на ваш психологический настрой и на то, как вы относитесь к другим людям. Таким образом, ваши установки, ожидания, поведение оказывают непосредственное и значительное влияние на происходящее. Более того, благодаря позитивным ожиданиям вы можете в значительной мере управлять своим будущим.

К сожалению, негативное ожидание тоже становится самоисполняющимся пророчеством. Если вы ждете чего-то плохого, это отразится на вашей психологии и поведении. Негативный настрой повышает вероятность того, что те самые негативные последствия, которых вы ожидаете, действительно осуществятся. Если эта ситуация повторяется достаточно часто, вы развиваете в себе негативный и пессимистический образ мышления, который входит в привычку.

РАЗВИТИЕ НОВОЙ ПРИВЫЧКИ

Сколько времени занимает формирование новой привычки? Этот период может варьироваться от одной секунды до нескольких лет. Его продолжительность во многом предопределяется силой эмоций, которыми сопровождается решение начать вести себя определенным образом.

Многие люди думают, что надо бы сбросить вес и заняться своей физической формой, часто об этом говорят и на словах настроены довольно решительно, но с реальными действиями

тянут годами. И вот однажды врач говорит им: «Если вы не сбросите вес и не улучшите свое физическое состояние, то рискуете умереть раньше времени».

Мысль о смерти может быть настолько сильной и пугающей, что человек тут же садится на диету, начинает заниматься спортом, бросает курить и действительно становится здоровым и физически крепким. Психологи называют это состояние сильным эмоциональным переживанием. Любое достаточно сильное переживание радости или боли в сочетании с определенным поведением может запустить процесс формирования нового шаблона поведения, который надолго закрепляется в жизни человека.

Например, если вы коснетесь рукой горячей плиты или оголенного электрического провода, это вызовет мгновенные и весьма сильные болезненные ощущения. Переживание может занять доли секунды, но у вас уже на всю оставшуюся жизнь войдет в привычку не класть руку на горячую плиту и не касаться оголенных проводов. Эта привычка сформируется мгновенно и сохранится навсегда.

Согласно данным экспертов, формирование привычки среднего уровня сложности занимает около трех недель. К данной категории относятся следующие привычки: раньше вставать, делать по утрам зарядку, слушать аудиопрограммы в автомобиле, ложиться спать в определенное время, не опаздывать, заранее планировать каждый свой день, начинать работу с самых важных задач и не приступать к новым делам, не закончив предыдущие. Эти привычки среднего уровня сложности могут легко сформироваться примерно за три недели за счет прилежной практики.

Как же формируется новая привычка? Для этого была создана очень простая, но эффективная методика, которую можно уподобить рецепту приготовления блюда. С ее помощью вы приобретете любую привычку, какую только пожелаете. Со временем вы обнаружите, что формирование новых привычек,

которые вы хотите включить в свой арсенал, будет даваться вам все легче и легче.

СЕМЬ ШАГОВ К НОВОЙ ПРИВЫЧКЕ

1. Примите решение

Твердо скажите себе, что намерены действовать определенным образом во всех ста процентах случаев. Например, если вы решите рано вставать и делать по утрам зарядку, ставьте будильник на определенное время и, как только он прозвенит, немедленно вставайте, облачайтесь в тренировочный костюм и приступайте к упражнениям.

2. Не допускайте исключений

Пока ваша новая привычка проходит стадию формирования, не допускайте никаких исключений. Не ищите оправданий или объяснений, не позволяйте себе соскочить с крючка. Если вы решили каждое утро вставать в 6 часов, заставляйте себя вставать в 6 часов каждый день, пока не доведете эту привычку до автоматизма.

3. Сообщите другим

Проинформируйте окружающих о том, что собираетесь начать практиковать определенную форму поведения. Удивительно, насколько более дисциплинированным и решительным вы станете, зная, что другие наблюдают за вами и проверяют, хватит ли вам силы воли выполнить то, что вы сами себе обещали.

4. Визуализируйте себя

Постарайтесь мысленно увидеть, как практикуете желаемое поведение. Чем чаще вы представляете, что ведете себя так, словно новое поведение уже вошло у вас в привычку, тем быстрее оно закрепится в вашем подсознании и станет автоматическим.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОКРАСТИНАЦИИ

Прокрастинация — это проблема, касающаяся почти каждого. Если вы научитесь ее преодолевать, это будет воздаваться вам сторицей всю оставшуюся жизнь. Чтобы справиться с прокрастинацией, вы можете пройти те же семь этапов, что были описаны выше.

Во-первых, примите решение каждый день начинать с решения самых важных задач. Во-вторых, никогда не допускайте исключений, пока новая привычка не закрепится основательно. В-третьих, сообщайте другим, что собираетесь перестать откладывать все на потом. В-четвертых, визуализируйте, как начинаете каждое утро с выполнения определенной задачи и работаете над ней до тех пор, пока она не будет завершена. В-пятых, снова и снова повторяйте: «Я сразу же начинаю работать над самой важной задачей». В-шестых, заставляйте себя каждый день терпеть и проявлять упорство, пока привычка начинать рабочий день сразу же с выполнения самой важной задачи не будет доведена до автоматизма. И, в-седьмых, награждайте себя каждый раз, когда преодолеваете привычку к прокрастинации и завершаете важную работу. Впоследствии повторяйте этот процесс в отношении каждой новой привычки, какую хотите сформировать.

Пусть развитие новых привычек станет неотъемлемой частью вашей жизни. Одна новая привычка в месяц — это 12 новых привычек в год или 60 улучшающих жизнь привычек каждые пять лет. При таких темпах ваша жизнь изменится настолько глубоко, что вскоре вы станете совершенно другим человеком.

5. Повторяйте аффирмацию

Снова и снова повторяйте про себя позитивную аффирмацию. Такое повторение резко повышает скорость формирования новой привычки. Например, вы можете говорить себе что-нибудь вроде «Я встаю в 6 часов утра и сразу начинаю заниматься делами». Повторяйте эти слова вечером перед сном. Чаще всего вы будете автоматически просыпаться за несколько минут до звонка будильника, и вскоре будильник вам вообще не понадобится.

6. Решительно настройтесь стоять до конца

Продолжайте практиковать новое поведение до тех пор, пока оно не станет настолько автоматическим и естественным для вас, что без него вы будете чувствовать себя некомфортно.

7. Поощряйте себя

Самое главное — каким-то образом поощрять себя за это новое поведение, чтобы подкрепить его. Вскоре вы на бессознательном уровне начнете ассоциировать удовольствие, получаемое от награды, с самим поведением. Вы создаете собственное силовое поле позитивных последствий, бессознательно предвосхищаемых вами благодаря тому новому поведению, которое вы решили сделать своей привычкой.

НЕ ФОРСИРУЙТЕ СОБЫТИЯ

Если вы хотите сформировать новую привычку, с чего вам начать? Когда люди впервые узнают о важности воспитания полезных привычек и о том, какой замечательный эффект на их жизнь может оказать позитивный образ мышления и поведения, они часто совершают ошибку, решив развивать сразу несколько новых привычек. Им хочется улучшить свою жизнь одновременно по нескольким направлениям. Они с воодушевлением составляют список привычек, которые хотели бы выработать в таких областях, как работа, финансы, бизнес, отно-

шения, семья, здоровье, управление временем, а в результате натываются на психологическую стену и никаких улучшений не происходит.

Есть важное правило формирования новых привычек: будьте терпеливы. Чтобы стать тем, кем вы являетесь сейчас, вам потребовалась целая жизнь. Невозможно изменить все в одночасье. Вы должны выбрать какую-то одну привычку, которую считаете необходимой именно сейчас. Запишите ее и создайте соответствующую позитивную аффирмацию с визуализацией того, как себя ведете, словно уже обладаете этой привычкой.

РУБЦЫ СТАРЫХ РАН В СОЗНАНИИ

Старые привычки не умирают. Они не исчезают окончательно. Когда вы отказываетесь от старых привычек и приучаетесь вести себя по-новому, они ослабевают и удаляются в глубины подсознания. Новые привычки побеждают и заменяют старые, но не уничтожают их полностью. Старые привычки продолжают тлеть под поверхностью сознания, дожидаясь шанса снова воссиять, когда повторится тот самый стимул, который их создал.

Например, в детстве вы учились кататься на велосипеде, а потом пересели за руль автомобиля. Многие годы, даже десятилетия спустя, вы можете снова пересестись на велосипед и преспокойно ехать, держа равновесие и сохраняя все те навыки, которые были запрограммированы в детстве.

Многие люди первоначально учились водить машину с ручной коробкой передач. На сегодняшний день большинство автомобилей имеет автоматическую трансмиссию. Вы можете ездить на такой машине долгие годы, но если вам придется пересестись на автомобиль с ручной коробкой даже спустя много лет, вы очень легко, за несколько секунд вспомните эту старую привычку переключать рычагом. Старые привычки никогда не исчезают полностью.

Затем вы начинаете практиковать новый образ поведения, не допуская никаких исключений. Вы говорите себе позитивные вещи, уговариваете себя, что у вас уже есть эта привычка. Вы мысленно воображаете, что ведете себя так, будто данный образ поведения вам уже привычен. Вы рассказываете об этом другим. Вы вознаграждаете себя каждый раз, когда практикуете этот новый образ поведения. Но никогда не пытайтесь изменять несколько привычек одновременно.

БЫТЬ И СТАТЬ

Вы уникальны. Никогда не было и не будет никого, в точности похожего на вас. И таким отличным от других, особенным, делают вас разум, способность мыслить, решать и действовать.

Итоговой суммой всех ваших прошлых мыслей и переживаний является тот человек, которым вы являетесь сегодня, с привычными вам способами реагирования на поведение других людей. Только ваши действия могут сказать, кем вы стали.

Хорошая новость заключается в том, что вы не просто существуете, а пребываете в непрерывном состоянии роста и развития, в процессе отшелушивания старых идей и привычек и в создании новых. Неважно, откуда вы идете; гораздо важнее, куда вы направляетесь и чего вы достигнете. И единственным ограничителем здесь является сила вашего воображения.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Какую одну привычку вы хотели бы сформировать в первую очередь? Какое одно действие вы могли бы предпринять, чтобы начать ее развивать?
- § Какими самыми важными результатами вы хотите наслаждаться? Какие привычки могли бы помочь вам этого достичь?

- \$ Выберите одну привычку, которую вам хотелось бы сформировать в своей финансовой жизни. Дайте ей четкое определение и начинайте работать над ней уже сегодня.
- \$ Выберите одну привычку, которую вам хотелось бы сформировать в своей семейной жизни. Дайте ей четкое определение и начинайте работать над ней уже сегодня.
- \$ Выберите одну привычку, которую вам хотелось бы сформировать в области здоровья и физического благополучия. Дайте ей четкое определение и начинайте работать над ней уже сегодня.
- \$ Выберите одну привычку, которая помогла бы вам работать с большей эффективностью и продуктивностью, и начинайте вести себя так, словно уже обладаете этой привычкой.
- \$ Представьте, что у вас нет никаких ограничений в плане того, что вы можете иметь, чем заниматься, кем быть и какие привычки в себе формировать. Какие цели в этом случае вы бы перед собой поставили?

То, что происходит с человеком, не так важно по сравнению с тем, что происходит у него внутри.

Луис Манн

ПРИВЫЧКИ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМЫ ВАМ ДЛЯ УСПЕХА

Самообладание не только само по себе является великой добродетелью, но также служит источником света для всех прочих добродетелей.

Адам Смит

Одна из самых важных привычек, которые вы можете развить в себе для того, чтобы достичь успеха и счастья, — это самодисциплина. Возможно, лучшее определение самодисциплины можно найти у писателя и издателя Элберта Хаббарда: «Самодисциплина — это способность заставить себя делать то, что ты должен делать, и тогда, когда должен, нравится тебе это или нет».

Привычка к самодисциплине тесно связана с законом контроля, который, как вы помните, гласит: «Вы чувствуете себя счастливыми настолько, насколько, как вам кажется, вы контролируете свою жизнь».

Самодисциплина — это ключ к самообладанию и самоконтролю. И чем в большей степени вы способны заставить себя

делать то, что решили, тем более позитивным и сильным себя ощущаете.

ИСТОЧНИК ВЛАСТИ НАД СОБОЙ

Существует прямая связь между самодисциплиной и самооценкой. Чем в большей степени вы способны заставить вести себя так, как решили, тем больше цените и уважаете себя. Вы чувствуете себя увереннее, становитесь сильнее и в большей мере ощущаете себя хозяином собственной жизни.

Каждое проявление самодисциплины укрепляет все другие качества вашего характера. И наоборот, низкая самодисциплина ослабляет все другие черты. Это как работа мышцы: ваша способность приучать себя к определенному поведению становится все сильнее по мере того, как вы ее тренируете. Вот почему самые счастливые, самые успешные и самые уважаемые члены общества — это люди, отличающиеся высокой степенью самоконтроля, самообладания и самодисциплины. С практикой вы тоже можете овладеть этой привычкой.

СТАНЬТЕ ПОЖИЗНЕННЫМ ОПТИМИСТОМ

Возможно, самая полезная привычка мышления, которую вы можете развить, — это *оптимизм*. Обычно к числу оптимистов относятся самые счастливые, самые здоровые, самые успешные и самые влиятельные люди в обществе. Согласно Мартину Селигману, профессору психологии Пенсильванского университета и автору книги «Как научиться оптимизму. Измените взгляд на мир и свою жизнь», люди учатся быть оптимистами, думая так же, как оптимисты. Более того, они учатся быть оптимистами точно так же, как пессимисты учатся быть пессимистами.

Мы уже говорили, что самое великое открытие в области психологии, религии и философии, резюмирующее их содержание, заключено во фразе «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени».

О чем же оптимисты думают большую часть времени? О том, чего они хотят и как этого добиться. О том, куда они движутся и как туда добраться. Уже сам факт, что они думают о том, чего хотят, делает их счастливыми. Это повышает их уровень энергии, высвобождает творческие способности и мотивирует, помогая достигать высочайших успехов.

Пессимисты же большую часть времени думают и говорят о том, чего они *не хотят*. Они думают о людях, которые им не нравятся, о проблемах, которые мучили их в прошлом, и особенно о том, кого бы обвинить в нынешней ситуации. И чем больше они думают о нежелательных вещах и ищут виноватых в своих проблемах, тем более негативными и злыми становятся и тем быстрее притягивают в свою жизнь те самые вещи, которые им нежеланны.

Развивайте твердость характера

В медицине существует относительно новая область, называемая психонейроиммунологией. Исследователи, работающие в этой сфере, пришли к выводу, что качества мышления оказывают огромное влияние на силу иммунитета. Привычка к оптимизму, судя по всему, способствует укреплению и увеличению числа Т-клеток, отвечающих за сопротивляемость болезням и преодоление разного рода болезнетворных факторов.

Психологи разработали портрет так называемой стойкой личности. Это человек, который позитивно и эффективно реагирует на все неприятности и проблемы. Он оптимистичен и смотрит в будущее. Судя по всему, чем вы оптимистичнее, тем крепче ваш организм и ваш разум. Это способствует повышению уровня энергии и скорейшему восстановлению сил. Такие люди редко болеют. А если им случается подхватить простуду или грипп, они быстро выздоравливают, поскольку крепкие Т-клетки быстро контратакуют и уничтожают вызвавшую болезнь инфекцию.

Думайте о том, чего хотите

Привычку к оптимизму развивают, приучая себя постоянно думать и говорить о том, чего хотят, и воздерживаясь от мыслей о вещах нежелательных. Вы можете стать оптимистом, постоянно думая о тех конкретных действиях, которые можете предпринять, чтобы достичь самых важных целей. Чем больше вы работаете в направлении поставленных целей, тем больше в вас энергии и энтузиазма, тем быстрее вы будете двигаться вперед, тем больше успеете сделать и тем счастливее окажетесь.

Известный радиоведущий Эрл Найтингейл однажды сказал: «Успех — это постепенная реализация высокого идеала». Когда вы час за часом и день за днем работаете над достижением чего-то достойного и важного, в мозге выделяются эндорфины, дающие вам ощущение счастья и благополучия. Вы чувствуете себя более позитивными и креативными. Вас переполняют энергия и энтузиазм. Эти позитивные чувства действуют как награда, как подкрепление, постоянно мотивирующее вас и побуждающее думать и делать то, что еще быстрее приблизит вас к реализации своих надежд, целей и мечтаний.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ВЫСОКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

Оптимистичные люди мыслят не так, как пессимисты. Они вырабатывают ряд ориентаций, или общих тенденций мышления, которые отличают их от заурядного человека. Вскоре эти тенденции становятся привычным образом мышления и помогают им быстрее продвигаться к успеху и счастью. Как и все привычки, этот желаемый образ мышления можно развить в себе путем практики и повторения.

Развивая в себе привычки мышления, присущие успешным людям, вы сами становитесь другим человеком. Это своеобразный ментальный фитнес. Подобно тому как вы улучшаете свою физическую форму, посещая спортзал и регулярно тренируясь, вы становитесь психически более крепкими и оптимистичными, работая над своим мышлением.

Думайте о будущем

Первая из тенденций мышления, характерных для оптимистов, — это *ориентация на идеальное будущее*. Они развивают у себя привычку к идеализации. В процессе идеализации вы перестаете думать о существующей ситуации, а воображаете идеальное будущее для себя в сфере бизнеса, финансов, семьи, здоровья и т. д. Представьте, что вы можете взмахнуть волшебной палочкой и создать свое идеальное будущее. Вместо того чтобы тревожиться о деталях текущего момента, спросите себя: «Кем я хотел бы стать в идеале, что хотел бы иметь и чем хотел бы заниматься в будущем?»

Формируйте в себе привычку практиковаться в мышлении «назад из будущего». Фактически вы заглядываете далеко в будущее, воображая, как должен выглядеть идеальный результат, которого вы хотели бы достичь. После этого вы оглядываетесь на свое настоящее и спрашиваете себя: «Что я должен делать начиная с сегодняшнего дня, чтобы создать это идеальное будущее?»

Развивайте в себе привычку думать на перспективу. Вместо того чтобы постоянно думать о настоящем, о насущных проблемах и немедленном вознаграждении, думайте на перспективу о том, чего вы хотите и куда вы движетесь. Чем яснее вы представляете себе, чего хотите достичь в будущем, тем лучшие решения будете принимать в настоящем. Практикуя идеализацию и мышление на перспективу, вы ставите перед собой более высокие цели в своей повседневной жизни.

Думайте о своих целях

Ориентация на цели — второе качество, присущее образу мышления оптимистов и успешных людей вообще. Если ориентация на идеальное будущее подразумевает формирование четкого идеального образа, которого вы хотите достичь когда-нибудь в будущем, то ориентация на цели позволяет кристаллизовать этот образ в виде более конкретных, измеримых целей и задач, которые нужно выполнить, чтобы реализовать свое идеальное видение.

Успешные люди вырабатывают в себе привычку к личному стратегическому планированию. Они составляют список целей, которых хотят достичь в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Затем при помощи описываемой ниже семиступенчатой методики постановки целей успешные люди создают планы действий, которым следуют изо дня в день.

Когда постановка целей и составление планов по их осуществлению войдут у вас в привычку, они станут для вас такими же естественными, как дыхание. С помощью проверенного временем процесса постановки целей вы десятикратно (а то и более) повысите вероятность того, что они будут достигнуты. Это не просто теория; она была доказана и продемонстрирована почти каждым успешным человеком, который ее практикует.

В феврале 2003 года газета *USA Today* сообщила об исследовании с участием людей, которые за год до этого приняли решение с нового года что-то изменить в своей жизни. Выяснилось, что только 4 процента из тех, кто принял это решение, но не изложил его на бумаге, смогли осуществить свой план. И 46 процентов из тех, кто записал свое решение, выполнили их. Разница в доле преуспевших составляет более 1100 процентов!

СЕМИСТУПЕНЧАТАЯ ФОРМУЛА ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ

Существует множество формул и рецептов постановки целей. Как правило, любой план лучше отсутствия плана. Вашему вниманию предлагается один из лучших и наиболее эффективных планов постановки целей.

Шаг 1

Точно решите, чего вы хотите достичь в определенной области. Опишите это четко и подробно. Цель должна быть конкретной и измеримой.

Шаг 2

Установите срок достижения этой цели. Если цель большая, разбейте ее на части и для каждой установите промежуточные сроки выполнения.

Шаг 3

Составьте список всего, что понадобится для достижения данной цели. По мере необходимости пополняйте список.

Шаг 4

Преобразуйте этот список действий в план. План — это список, организованный на основе двух факторов: приоритет и очередность.

Составляя план в соответствии с *приоритетами*, вы определяете самые важные задачи из своего списка, которые можете выполнить для достижения поставленной цели. Здесь применимо правило 80/20: 20 процентов дел, которые вы сделаете, обеспечат 80 процентов результатов. Если у вас нет четких приоритетов, вы рискуете распылять свои усилия, расходуя их на мало-значимые задачи, которые не помогут вам в достижении цели.

Кроме того, вы должны определить *очередность* выполнения задач. Какие-то из них всегда зависят от выполнения других задач. Одни должны быть решены до того, как вы приступите к другим. Что это за задачи и каков логический порядок их выполнения?

Шаг 5

Выявите препятствия, способные помешать вам достичь цели. Это могут быть какие-то обстоятельства — внешние или внутренние. Спросите себя: «Почему я до сих пор не достиг этой цели?»

Определите самый серьезный сдерживающий фактор и сосредоточьтесь на его устранении. Возможно, речь идет о не-

хватке денег либо каких-то других важных ресурсов. А может, вам нужно развить какой-то навык/привычку, требуется дополнительная информация или помощь других людей. Что бы то ни было, четко определите, в чем именно заключается проблема, и постарайтесь ее решить.

Шаг 6

Определив цель, разработав план и разобравшись с главным препятствием, сразу же приступайте к действиям, приближающим вас к цели. Сделайте первое, что приходит в голову, сделайте хоть *что-нибудь*, потому что вам нужно начать двигаться.

Шаг 7

Каждый день делайте хоть что-нибудь приближающее вас к цели. Пусть у вас войдет в привычку просыпаться утром, планировать предстоящий день, а затем предпринимать действия, хотя бы на шаг приближающие к тому, что является для вас самым главным.

Привычка каждый день делать хоть что-нибудь, приближающее вас к главной цели, формирует внутри вас инерцию движения, углубляет вашу веру и приводит в действие закон притяжения. В результате вы начинаете быстрее продвигаться к своей цели, а цель — к вам.

Я на протяжении многих лет беседовал со многими людьми по всему миру, которые объясняли мне, что привычка делать каждый день что-нибудь, приближающее нас к цели, способна преобразить нашу жизнь. Они рассказывали мне, что одна эта привычка внесла в достижение ими успеха бóльший вклад, чем всё, чему они обучались. Попробуйте сами и убедитесь.

СТАВЬТЕ ЦЕЛИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Одна из самых важных привычек, которые вы можете сформировать, — *ежедневно ставить перед собой цели*. Очень многие люди, которых я этому научил, потом, через долгие годы,

рассказывали мне о совершенно невероятной силе данного процесса!

Ежедневная постановка целей — процесс очень простой. Возьмите блокнот для записи своих целей и примите решение постоянно носить его с собой. Каждое утро, прежде чем приступить к чему-либо, открывайте свой блокнот на новой странице. Я всегда начинаю со слов «Мои цели...».

Затем вы записываете от 10 до 15 целей в настоящем времени так, словно они уже достигнуты. На подсознание могут влиять только те команды, которые формулируются *в настоящем времени, в положительной форме и от первого лица*. Поэтому вместо «Я собираюсь сбросить вес в предстоящем месяце» вы записываете: «Я вешу ... кг ... (укажите дату)». Вместо «В следующем году я буду зарабатывать больше» говорите: «Я зарабатываю ... долларов ... (укажите дату)».

Чем более конкретно вы излагаете, чего и когда именно хотите добиться, выражая свои намерения в положительном ключе, в настоящем времени и начиная со слова «я», тем более мощное воздействие окажете на свое подсознание. Цели, записанные таким образом, приводят в движение законы ожиданий и притяжения. Они меняют ваше представление о том, что для вас возможно, а также активизируют законы эмоций и ответственности, повышая ваш уровень энергии и стимулируя творческие способности.

Если вы ежедневно и в настоящем времени от первого лица записываете позитивные цели, это активизирует ваше подсознание и надсознание, ускоряя реализацию вашего потенциала. В результате вы начинаете быстрее продвигаться к поставленным целям, а ваши цели — к вам.

ДУМАЙТЕ О МАСТЕРСТВЕ

Важная привычка мышления, присущая оптимистам, — это *ориентация на мастерство*. Чтобы чего-то достичь, необходимо владеть соответствующими знаниями и навыками, а для

этого нужно их освоить. Согласно закону соответствия, ваш внешний мир всегда будет отражением мира внутреннего. И если вы хотите что-то изменить в своем внешнем мире, то должны изменить мир внутренний. А для этого почти всегда необходимы новые навыки.

Хорошая новость заключается в том, что все навыки, как и привычки, *приобретаются*. Вы можете овладеть любым навыком для достижения любой поставленной цели. Если кто-то из вашего окружения овладел навыком, который помог ему преуспеть, то это лишь доказательство того, что вы тоже можете им овладеть. Достаточно лишь практиковаться.

ОПРЕДЕЛИТЕ НЕОБХОДИМЫЕ ВАМ КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

Ориентация на мастерство требует составления списка ключевых навыков, необходимых для достижения успеха в вашей сфере деятельности. Обычно достаточно назвать 5–7 навыков, соответствующих ключевым направлениям, от которых в наибольшей степени зависит достижение успеха в любой сфере деятельности. Ваша основная задача — идентифицировать эти навыки и записать их.

Я сделал одно интересное открытие. Вы достигли своего нынешнего уровня успеха благодаря наличию у вас навыков и способностей в определенных ключевых областях, но вас сдерживают слабости, проявляющиеся в других областях. Правило заключается в том, что наименее развитый ключевой навык предопределяет уровень ваших результатов и вашего дохода. Иными словами, вы можете достичь совершенства в шести из семи ключевых областей, но слабость в седьмой области предопределил общий результат и общее вознаграждение.

Поэтому вы должны задать себе вопрос: «Какой один навык, если бы я довел уровень его развития до совершенства, оказал бы самое позитивное влияние на мою карьеру?»

Это один из самых важных вопросов, который вы можете задавать себе на протяжении всей своей карьеры. Вы должны учиться постоянно выявлять свои ключевые навыки и работать над ними. Это окажет на ваши результаты наиболее существенное влияние, чем что-либо еще.

Если вы не знаете ответа на этот вопрос (а большинство людей его не знают), обратитесь к своему начальнику или сотрудникам и спросите их: «Какой один навык, если бы я довел уровень его развития до совершенства, помог бы мне в моей работе?»

Не отставайте

Иногда я спрашиваю у своей аудитории: «Если группа детей отправляется на прогулку, какой ребенок предопределяет скорость движения всей группы?» Обычно они отвечают: «Самый медлительный». Правильно. Всем приходится ждать самого медлительного ребенка.

Ваш «самый медлительный ребенок» — это наименее развитый из ваших ключевых навыков. Он задает общую скорость вашего карьерного роста и ограничивает высоту, на которую вы можете подняться. Есть еще один важный момент: как правило, уровень развития ваших навыков наиболее низок в тех областях, которые не очень вам нравятся. Но причина, по которой эта область вам не нравится, возможно, как раз и заключается в том, что вы в ней не разбираетесь. Когда вы запишете, в чем заключаются ваши слабые стороны, составите план и добьетесь совершенства в этой области, вы сможете добиться существенного прогресса и во всем остальном.

Факт заключается в том, что, возможно, лишь отсутствие какого-то одного ключевого навыка лишает вас возможности удвоить свою продуктивность и свой доход. Его приобретение может позволить вам более полноценно и на более высоком уровне использовать все остальные навыки, а значит, достигать большего, чем казалось возможным. Что же это за навык?

Сегодня же примите решение вырабатывать в себе привычку стремиться к достижению мастерства. Поставьте перед собой задачу войти в число лучших 10 процентов профессионалов в своей сфере деятельности. Выясните, чем вы должны заниматься и сколько зарабатывать, чтобы попасть в это число. Составьте план и работайте над развитием навыков, необходимых для ежедневной работы. Вы удивитесь тому, как быстро ваша жизнь изменится к лучшему.

Путь к вершине мастерства

Многие люди не достигают в своей карьере тех вершин, которых могли бы, из-за того, что не понимают, сколько времени нужно потратить, чтобы достичь высшего мастерства в какой-то области. Результаты исследований свидетельствуют о том, что для достижения вершин в своей сфере деятельности необходимо 5–7 лет упорного труда. Это означает 5–7 лет сосредоточенной, целеустремленной работы над развитием своих навыков в ключевых направлениях, определяющих ваши результаты. И никаких коротких путей, возможности срезать углы здесь нет.

Некоторые говорят: «Пять-семь лет — это очень много для овладения мастерством в моей сфере деятельности». Это правда. Но я напоминаю, что время течет в любом случае.

Часто люди с сожалением говорят о том, что «не начали вовремя». Если считать 5–7 лет от сегодняшнего дня, то они пройдут в любом случае. Вопрос в том, как вы собираетесь использовать это время.

Хорошая новость заключается в том, что если вы ставите перед собой такую цель, составляете план и работаете над ним каждый день, то через 5–7 лет попадете в 10 процентов лучших людей в вашей сфере деятельности. Вы станете одним из наиболее высокооплачиваемых и уважаемых людей в своей области. Вы будете наслаждаться теми же наградами, которыми наслаждаются лучшие представители вашего бизнеса.

КАК УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД НА 1000 ПРОЦЕНТОВ?

В своей книге «Точка фокуса» я подробно объясняю формулу 1000-процентного роста. Она заключается в том, что, постоянно работая над собой, вы можете увеличивать свою продуктивность и результативность на 0,1 процента каждый рабочий день.

Одна десятая доля процента в день означает улучшение показателей примерно на 0,5 процента в неделю или на 2 процента в месяц. За год это составит 26 процентов повышения продуктивности и результативности труда.

Почти каждый, кто посвящает себя непрерывному личностному росту и самообразованию, может повысить свою продуктивность на 26 процентов в год. Если использовать принцип сложных процентов, то при ежегодных 26 процентах роста удвоить результативность вы можете за 2,7 года.

За счет ежедневного повышения продуктивности на 0,1 процента вы увеличите свою результативность на 1000 с лишним процентов за 10 лет. Это 10-кратный рост вашего дохода!

Не так давно я проводил семинар в Сиэтле. Один молодой человек подошел ко мне и напомнил, что несколько лет назад, когда ему было чуть больше 20 лет, он работал по моей программе и узнал о формуле 1000-процентного роста.

Он сказал:

— Я только хотел сообщить вам лично, что ваша формула не работает.

Я, конечно, немного удивился и спросил:

— Что вы имеете в виду?

Он улыбнулся и сказал:

— Ваши расчеты слишком осторожные. Десяти лет не потребовалось. Следуя этой формуле каждый день, я увеличил свой доход в 10 раз всего за семь лет. В прошлом году я заработал ровно в 10 раз больше, чем зарабатывал в 23 года, когда впервые о ней услышал.

Молодой человек сообщил мне, что занимается продажей автомобилей и семь лет назад зарабатывал 35 тысяч долларов в год, а в прошлом году его доход составил более 350 тысяч долларов и сейчас является одним из лучших продавцов автомобилей на всем Тихоокеанском побережье.

Возможны ли такие результаты для вас? Конечно, возможны. Закон причины и следствия гласит, что если вы будете делать то же, что и другие успешные люди, то рано или поздно достигнете тех же результатов. И это не просто пожелание или теория. Это универсальный закон. А закон сам по себе нейтрален и беспристрастен. Он работает для всех и всегда.

Помните: нет человека лучше и умнее вас. Если кто-то делает что-то лучше вас, значит, он просто начал работать над собой раньше, чем вы. То, что сделал кто-то другой, можете сделать и вы. Для вас нет никаких границ, кроме тех, которые вы сами себе устанавливаете.

Тот факт, что другие люди смогли достичь совершенства в вашей области, начав без всякого опыта и навыков, является доказательством того, что вы можете сделать то же самое. Нужно лишь засучить рукава и настойчиво работать над собой. Прямо сегодня примите решение развивать в себе ориентацию на мастерство и сосредоточьте всю свою энергию на том, чтобы войти в 10 процентов лучших профессионалов своей сферы деятельности. Когда вы это сделаете, весь мир будет у ваших ног. Вас уже будет не остановить.

ВЕК ЖИВИ, ВЕК УЧИСЬ

Еще одна ключевая привычка мышления и поведения, присущая самым успешным людям, — это *ориентация на самосовершенствование*. Она позволяет достичь превосходных результатов и является необходимой предпосылкой к развитию оптимизма. Этот образ мышления и жизни является фундаментом

ориентации на мастерство, и без него вам не обойтись, если вы хотите попасть в 10 процентов лучших в своей сфере деятельности.

Ориентация на самосовершенствование требует, чтобы непрерывное самообразование, личное и профессиональное саморазвитие вошли в привычку. Так же как регулярные занятия спортом способствуют поддержанию здоровья и физической формы, так и постоянные упражнения для мозга позволяют достигать высоких результатов в выбранной сфере деятельности.

Три ступени самообразования

Непрерывный процесс самообразования состоит из трех частей. Выполняя все перечисленное ежедневно, еженедельно и ежемесячно, вы, согласно закону сложных процентов, будете повышать свою продуктивность на 0,1 процента в день и со временем станете одним из самых успешных и высокооплачиваемых профессионалов в своей области. Исключений здесь нет.

1. Читайте каждый день

Каждое утро вставайте пораньше и в течение 30–60 минут читайте литературу, относящуюся к вашей сфере деятельности. Выделяйте наиболее важные моменты, делайте пометки. Думайте о том, как применить прочитанное в своей повседневной работе с целью повышения эффективности. В конце каждого дня анализируйте прожитый день, оценивая свой прогресс в свете приобретенных знаний и навыков.

Существует важный психологический принцип, называемый хоторнским эффектом. Вкратце этот принцип гласит: «Когда вы обращаете внимание на определенное поведение, сам этот факт побуждает вас улучшать показатели в данной области».

Например, если вы решили развить в себе привычку более внимательно слушать людей и стараться меньше их перебивать,

сам факт того, что вы об этом задумались, сделает вас более внимательным слушателем.

Если вы решили сосредоточиться на пунктуальности, то сам факт размышлений об этом сделает вас более аккуратными в личной и профессиональной жизни. Чем больше вы думаете об определенном поведении, тем лучше это у вас получается.

Если вы читаете профессиональную литературу в течение 30–60 минут ежедневно и думаете о применении прочитанного в течение дня, то обязательно станете совершенствоваться во всем, что делаете, как на сознательном, так и на бессознательном уровне. Результаты, которые вы будете получать, со временем накопятся. Вы будете становиться все лучше и лучше, почти не сознавая этого.

Читать в течение 30–60 минут ежедневно — значит прочитывать примерно одну книгу в неделю. Средний американец прочитывает меньше одной книги за год. Если вы будете читать одну книгу в неделю, за год получится не менее 50 книг. Между прочим, чтобы получить степень доктора философии в крупном университете, требуется прочитать и использовать в своей диссертации от 40 до 50 книг.

Если вы будете прочитывать одну книгу в неделю, или 50 книг в год, то каждый год будете становиться практическим эквивалентом доктора философии в своей сфере деятельности. Если вы будете продолжать и дальше читать в таком темпе, то за следующие 10 лет прочитаете 500 книг. Как вы думаете, это даст вам преимущество в мире, где средний человек читает менее одной книги в год?

Таким образом, вы гарантированно станете одним из самых начитанных, самых знающих, самых опытных и высокооплачиваемых профессионалов в своей области, если просто выработаете привычку каждое утро тратить на чтение 30–60 минут. Я не встречал никого нигде на всем белом свете, чья жизнь и карьера не преобразились бы благодаря ежедневному чтению.

Вы должны заставить себя отказаться от телевизора и радио, отложить в сторону газеты, может быть, немного раньше вставать по утрам, чтобы иметь возможность инвестировать это время в развитие своего мозга. Отдача от этих инвестиций будет высочайшей с точки зрения результатов, наград и удовлетворения, которые вы получите от того, чем занимаетесь.

2. Учитесь у экспертов

Посещайте все семинары и курсы, какие только возможны. Не совершайте ошибку! Не ждите, что курсы и семинары придут к вам или что они дожидаются вашего участия. Не ждите, что ваша компания их организует или оплатит за вас. Вы полностью отвечаете за собственный доход, а для этого необходимо личностное и профессиональное развитие. Никто так не позаботится о вашем будущем и карьере, как вы сами. Никто, кроме вас самих, не позаботится о вашей способности увеличить свой доход и попасть в число 10 процентов лучших профессионалов в своей сфере деятельности. Все это ваше дело.

За годы моей карьеры мне пришлось выступать перед более чем пятью миллионами слушателей в 82 странах. У меня ломятся шкафы от писем и факсов, почтовые серверы переполнены письмами от моих студентов и участников семинаров. Многие из них пишут и рассказывают о том, что приехали с другого конца страны, чтобы побывать на семинаре, организуемом экспертом или специалистом в их сфере деятельности. Они вкладывают огромное количество денег и времени, чтобы приобрести специализированные знания, необходимые им для скорейшего продвижения вперед в своей области.

Снова и снова студенты рассказывают мне о том, что иногда экономят годы упорного труда, побывав на одной учебной программе. Некоторые из них достигли вершин в своей области и стали миллионерами, овладев одним новым набором навыков, который имел для них важнейшее значение.

Самообразование взрослого человека имеет свои особенности. Это совсем не то же самое, что сидеть на лекциях и уро-

ках в школе или университете. Такие семинары посещают люди гораздо более высокого уровня, чем те, кого вы встречаете в повседневной жизни. Они более позитивны, более мотивированы, у них более высокие цели, они в большей степени настроены на успех. Несколько часов, проведенных в их обществе, оказывают очень мощное воздействие на ваше подсознание. Само присутствие в обществе успешных людей на такого рода семинарах делает вас более сосредоточенным человеком и лучшим специалистом.

Старайтесь за год посещать как минимум четыре программы семинаров, относящихся к вашей сфере деятельности. Если вашей организацией проводятся ежегодные или общенациональные конференции, обязательно в них участвуйте. Не пропускайте самые важные семинары и лекции. Иногда одна идея от эксперта в вашей сфере деятельности может преобразить всю вашу карьеру.

3. Учитесь на колесах

Третья привычка, необходимая для самообразования, — слушать аудиопрограммы в автомобиле, во время прогулок или занятий спортом. Многие считают аудиоуроки одним из величайших прорывов в системе образования со времен изобретения печатного прессы. И я с этим согласен.

Я открыл для себя аудиоучебу в возрасте 23 лет. В то время я был очень разочарован жизнью, много работал, но не вылезал из нищеты. Когда я начал слушать аудиопрограммы на портативном кассетном плеере, который всегда носил с собой, моя жизнь преобразилась так, как я даже не мог мечтать. Узнав о важнейших навыках продаж из уст опытейших профессионалов, которые долгие годы занимались продажей того же продукта, что и я, за шесть месяцев я смог подняться из низов и войти в число самых лучших торговых агентов.

Со временем я стал менеджером по продажам и обучил этим приемам сотни тысяч людей. Многие из них стали лиде-

рами продаж и даже миллионерами. Моя собственная аудио-программа «Психология продаж» стала своего рода бестселлером и была переведена на 16 языков.

Средний человек проводит в машине от 500 до 1000 часов в год. Это эквивалентно трем-шести месяцам 40-часовых рабочих недель или одному-двум университетским семестрам.

Более того, исследователи из Университета Южной Калифорнии пришли к выводу, что человек может получить образование, практически эквивалентное стационарной учебе в университете, просто за счет прослушивания аудиопрограмм, пока он ездит с места на место в течение рабочей недели.

Профессиональный лектор Рейд Бакли однажды сказал: «Если вы не будете непрерывно учиться и совершенствовать свои навыки, кто-то сделает это вместо вас. И когда вам придется столкнуться лицом к лицу с таким человеком, вы проиграете».

Гонка начинается

Сегодня происходит гонка, и вы в ней участвуете независимо от своего желания. Если вы еще не выработали привычку каждый день читать, регулярно посещать семинары и учебные курсы и слушать аудиопрограммы в автомобиле, то кто-то другой предпринимает эти шаги. И этот человек неизбежно выиграет, а вы проиграете.

Хорошая новость заключается в том, что средний человек, сумевший сформировать у себя привычку учиться каждый день, со временем обойдет любого гения, который каждый вечер сидит дома и смотрит телевизор. Пожалуй, нет другой такой привычки, которая давала бы столько гарантий успеха в жизни, чем привычка личного и профессионального самосовершенствования.

Помимо улучшения результатов, достигаемых вами в своей сфере деятельности, данная привычка позволяет в большей мере заряжаться позитивным мышлением и оптимизмом. В вас

будет больше энергии, больше творческих сил, и по мере реализации своего потенциала вы будете становиться более счастливыми.

Привычка к непрерывному самосовершенствованию позволяет рядовым людям стать лучшими в своей области. Это позволяет им выбраться из бедности и разочарования и достичь успеха и богатства. Непрерывное самообразование открывает перед вами все двери. Оно укрепляет ваш интеллект и творческий потенциал, позволяя ускорить карьерный рост. Как и природа, процесс непрерывного самообразования сам по себе нейтрален. Любой человек может добиться в своей жизни необыкновенных вещей.

ВЫ САМИ ОПРЕДЕЛЯЕТЕ СВОЮ СУДЬБУ

Каждый человек, в сущности, сам себя создает. Ваша нынешняя личность может нести на себе отпечаток детских переживаний. Но то, кем вы станете, кем вы можете быть, полностью находится в вашей власти. Великий принцип «вы становитесь тем, о чем вы думаете большую часть времени» относится к тому, о чем вы думаете сегодня, в этот самый момент. Это не то, о чем вы думали в прошлом, и не то, о чем станете думать в будущем. Ход вашей судьбы определяет ваше нынешнее мышление. Все, что есть в вашей жизни, и все, что в ней будет, предопределяется тем, о чем вы думаете в этот самый момент. И вы можете в любой момент взять полный контроль над своими мыслями в собственные руки.

Вы становитесь оптимистом, когда берете власть над своим внутренним *диалогом*, т. е. над тем, что сами себе говорите. Сегодня же примите решение развить в себе привычку говорить с собой в позитивном тоне, например: «Я себя люблю!» Регулярно говорите: «Я могу это сделать!» Если кто-то спрашивает вас, как вы себя чувствуете сегодня, всегда отвечайте: «Я чувствую себя прекрасно!» Когда вы думаете о своей работе, повторяйте про себя: «Я люблю свою работу! Я люблю свою работу!»

Большинство психологов согласны с тем, что наши эмоции на 95 процентов предопределяются мыслями, которые крутятся у нас в голове, и словами, которые мы говорим себе на протяжении дня. Используйте самодисциплину и самоконтроль, чтобы говорить о вещах, которые вам желанны, и не позволяйте мыслям обо всем нежеланном заполнять ваш мозг.

Вы станете тем, что видите

Если вы хотите максимально эффективно воздействовать на свое подсознание, используйте язык мысленных образов — визуализацию. Научитесь создавать четкие позитивные, воодушевляющие образы самих себя, выполняющих задачу с максимальным успехом, и образы своих целей так, словно они уже достигнуты.

Каждый раз, создавая в своем сознании мысленный образ, вы посылаете сигнал, активизирующий подсознание и приводящий в движение закон притяжения, который стимулирует ваши творческие способности и позволяет быстрее реализовать этот мысленный образ.

Позитивно мыслящие успешные люди постоянно визуализируют те результаты, которых хотят добиться, тем самым программируя свое подсознание на достижение своих целей в реальной жизни.

Лучше всего сочетать позитивный внутренний диалог с позитивными ментальными образами. Вы говорите себе о вещах, которые вам желанны, и при этом создаете воодушевляющие мысленные образы целей и желаний, как будто уже осуществленных. Позитивные мысли и слова делают вас оптимистом, заряжают энергией, позволяют быстрее восстанавливаться после перенесенных разочарований и продолжать двигаться вперед, несмотря ни на что.

Подкрепляйте мозг ментальным протеином

Развивайте привычку подкреплять свой разум позитивной психологической пищей. Помните, что вы очень чувствительны

к внешнему влиянию, будь то радио, телевидение, газеты, журналы, рекламные щиты или разговоры с другими людьми. Ваш разум — это самое важное и драгоценное достояние. Вы должны постоянно фокусироваться на том, чего хотите, не позволяя разного рода негативным влияниям засорять его.

Отказывайтесь смотреть по телевизору разного рода ужасы и прочую дрянь. Не читайте об убийствах, изнасилованиях и трагедиях в газетах. Не слушайте по радио бесконечные комментарии, касающиеся всех проблем современного мира. Воздерживайтесь от дискуссий на политические и социальные темы. Пусть ваш разум будет чистым, позитивным и свободным.

Вы становитесь не только тем, о чем думаете, но и тем, чем регулярно «подкармливаете» свой разум. Если вы хотите быть оптимистичным и счастливым человеком, постоянно подкрепляйте свой разум мотивирующими книгами, статьями и аудиопрограммами, положительной информацией со стороны экспертов в своей сфере деятельности и общением с другими позитивно настроенными и целеустремленными людьми, которые чего-то добились в своей жизни.

Водитесь с правильными людьми

Старайтесь дружить только с теми, кем восхищаетесь, кого уважаете и на кого хотите быть похожими. Не пейте кофе с кем попало. Не ходите на ланч с человеком просто потому, что он сидит в офисе ближе всех к вам. Не общайтесь после работы со всеми, кто вас пригласит. Будьте разборчивы в выборе людей, разговорам и мнениям которых вы позволяете влиять на свое мышление и чувства.

Доктор Дэвид Мак-Клелланд из Гарварда обнаружил, что ваша референтная группа предопределяет ваш успех в карьере и/или личной жизни на 95 процентов. Референтная группа — это люди, с которыми вы постоянно общаетесь, считая себя одним из них. Это могут быть члены вашей семьи, политиче-

ской партии, общественной организации или коллеги. Держитесь ближе к тем, кто близок вам по духу. Как говорил мотивационный лектор Зиг Зиглар, «нельзя летать с орлами, если продолжаешь пастись с индюками».

Тони Роббинс утверждает, что ваш доход составляет среднюю величину от доходов пятерых человек, с которыми вы проводите большую часть времени. Кто эти люди в вашем случае?

ДЕЙСТВУЙТЕ В СООТВЕТСТВИИ СО СВОИМИ ЦЕЛЯМИ И ПЛАНАМИ

Наконец, чтобы стать тем, кем вы способны стать, развивайте в себе привычку *ориентации на действие*. Исследования подтверждают, что данная привычка является наиболее характерным качеством людей, которые чего-то добиваются в своей жизни и карьере.

Ориентация на действие означает, что вы развиваете в себе привычку быстро двигаться вперед, когда у вас есть идея или возможность. Вы постоянно думаете о конкретных действиях, которые можете предпринять, чтобы приблизить необходимый результат. Вместо того чтобы бесконечно говорить о том, что вы собираетесь делать в будущем, вы просто действуете, что-то делаете в настоящем.

Победители и проигравшие

Американская ассоциация менеджмента провела исследование с целью понять, чем предопределяется разница в уровне успешности менеджеров. Участников разделили на две группы: в одну вошли менеджеры, чья карьера переживала стремительный рост, а в другую — те, в чьей карьере наблюдался застой.

В конце концов исследователи пришли к выводу, что разница в успехе не обусловлена ни уровнем образования, ни опытом, ни происхождением, ни наличием связей, ни уровнем интеллекта. Эти факторы в обеих группах были примерно оди-

наковы. Главное отличие между теми, кто быстро продвигался по службе, и теми, кого обходили, заключалось в том, что первые привыкли брать инициативу на себя. Менеджеры, быстро делающие карьеру, постоянно выходили из своей зоны комфорта и брали на себя инициативу, продвигаясь в новых направлениях.

Те менеджеры, которые постоянно оказываются обойденными, продолжают ждать, что кто-то придет и скажет им, что делать. Когда они получают четкие инструкции, то вполне компетентно справляются со своими обязанностями. Но мысль самим проявить инициативу, предложить что-то новое, даже не приходит им в голову. Они прочно сидят в своей зоне комфорта.

Вы это можете

После того как вы определите свое идеальное будущее, поставьте перед собой цели, разработаете планы и стратегию достижения превосходства в своей сфере деятельности, дадите себе клятву заниматься непрерывным самообразованием, приступайте к формированию привычки вовремя приступать к действию и брать на себя инициативу в важных для вас сферах своей жизни и работы. Вместо того чтобы ждать, когда что-то произойдет, учитесь делать так, чтобы что-то произошло. Не ждите, что ситуация улучшится. Проявите инициативу и сами ее улучшайте.

Изменить весь свой образ мышления и стать другим человеком своими собственными усилиями нелегко. Но это определенно возможно, когда вы берете на себя всю ответственность и полный контроль над развитием своего характера и своей личности.

Самая важная мысль этой главы и всей книги — необходимость действовать. Вопрос не в том, что вы читаете или что узнаете, а в конкретных действиях, которые вы предпринимаете. Успешные люди обнаружили, что существует прямая связь

между тем, насколько быстро вы действуете на основе новой идеи, и тем, насколько вероятно то, что вы *вообще* предпримете какие-то действия на основе какой бы то ни было идеи. Сам факт быстрого движения в какой-то одной сфере создает привычку быстро двигаться в других направлениях.

Если вы узнали что-то важное для себя из этой главы или у вас есть идея относительно того, как произвести позитивные изменения в своей жизни, начинайте действовать *немедленно*. Сделайте это сейчас. Научитесь быстро реагировать. Торопитесь. Постарайтесь снискать славу человека, который на лету схватывает все идеи и возможности. Это одна из самых важных привычек, которые вы можете развить.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Выберите цель, которой вы хотите достичь, а затем решите, какая привычка могла бы больше всего помочь вам в ее достижении.
- § Выработайте привычку *ориентации на будущее*, постоянно думая о своем идеальном будущем в профессиональной или личной жизни, воображая себе его, а затем работая в этом направлении.
- § Сформируйте привычку *ориентации на цели*, выбирая одну главную цель, составляя план для ее осуществления, а затем работая над ним изо дня в день.
- § Воспитайте привычку *писать и переписывать* свои цели в блокнот каждое утро перед тем, как приступить к делам.
- § Развейте привычку *ориентации на мастерство*, выбирая один навык, который поможет вам больше, чем какой-либо другой, а затем трудитесь над тем, чтобы каждый день становиться все лучше и лучше в этой области.

- \$ Выработайте привычку к *непрерывному самообразованию*, чтобы чтение, слушание аудиопрограмм, присутствие на семинарах, просмотр лекций на YouTube стало естественной частью вашей жизни.
- \$ Сформируйте привычку *ориентации на действие*, проявляя инициативу, осмеливаясь идти вперед, быстро хватаясь за любые возможности и своевременно решая возникающие проблемы.

*Если вы способны владеть собой,
то легко можете овладеть всем прочим.
Победа над собой — это идеальная победа.*

Фома Кемпийский

ПРИВЫЧКИ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ СТАЛИ МИЛЛИОНЕРАМИ

Привычка начинается как невидимая нить, но каждый раз, повторяя соответствующее действие, мы укрепляем пучок, добавляя к нему все новые и новые нити, пока он не станет толстым канатом и не свяжет накрепко наши мысли и действия.

Орисон Суэт Марден

Ваша цель должна состоять в том, чтобы зарабатывать как можно больше денег на протяжении всей своей карьеры, достичь финансовой независимости и со временем стать миллионером. Это самая обычная финансовая цель большинства людей, и она действительно достижима, если вы разовьете в себе правильные привычки. К счастью, стать миллионером никогда не было легче, чем сейчас. В настоящее время у нас самая мощная экономика за всю историю и растет она быстрее, чем когда бы то ни было. В 2017 году в мире насчитывалось более 10 миллионов миллионеров и 536 миллиардеров.

НАЧИНАЯ С НУЛЯ

Почти все эти миллионеры и миллиардеры являются богачами в первом поколении, т. е. достигли всего своим трудом.

Миллионерами становятся люди самого разного происхождения. Некоторые из них хорошо образованны, некоторые — не очень. Одни являются выпускниками лучших университетов, а другие не окончили даже школу. Одни являются выходцами из семей, которые жили в США на протяжении нескольких поколений, а другие приехали в страну в качестве эмигрантов, не имея ни друзей, ни связей, ни навыков и даже не говоря по-английски. Но у всех у них есть одна общая черта: они преодолели магическую отметку в миллион долларов благодаря тому, что снова и снова предпринимали определенные шаги. Они развивали и практиковали привычки на миллион долларов, которые объясняются в этой книге.

У таких миллионеров часто берут интервью, они являются объектами многочисленных исследований — как индивидуальных, так и коллективных. Одно из лучших исследований, объектом которых являлись миллионеры, было проведено Томасом Стэнли и Уильямом Данко, и результаты этого исследования обобщены в их книге «Мой сосед — миллионер», которая разошлась почти трехмиллионным тиражом.

В каждой сегодняшней газете, в каждом журнале обязательно наткнешься на историю о людях, которые разбогатели благодаря тому, что совершали определенные шаги. А того, чего добились другие, можете добиться и вы. Просто надо знать как.

МЫСЛИТЕ КАК МИЛЛИОНЕР

Я уже писал: «Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени». Если вы искренне хотите стать богачом, достичь всех своих финансовых целей и уйти на покой миллионером, то одна из самых умных вещей, которые вы можете сделать, — это развить в себе привычки мышления и поведения, позволившие сотням тысяч — и даже миллионам — обычных людей стать миллио-

нерами. Эти привычки финансового успеха можно приобрести, как и любые другие привычки, путем практики и повторения.

Первое открытие, касающееся образа мышления миллионеров в первом поколении, состоит в том, что у них есть привычка большую часть времени мыслить на языке финансовой независимости. Смолоду или начиная с определенного этапа своей жизни они сосредоточены на достижении определенных финансовых целей. Миллионеры приучают себя приносить все необходимые жертвы для их реализации, организуя и координируя всю свою финансовую жизнь (доходы, инвестиции, страхование, расходы) так, чтобы достичь этих финансовых целей.

Копить или тратить

В отношении денег люди придерживаются совершенно противоположных привычек. Вместо того чтобы думать о накоплении, сбережении и финансовой независимости, большинство думает о том, как эти деньги потратить и получить максимум удовольствия от каждого пенни, который у них есть на руках, плюс то, что они могут одолжить у друзей или взять в кредит. Каждый год от 600 до 800 тысяч американцев проходят процедуру личного банкротства из-за того, что берут в кредит и тратят больше, чем могут заработать.

На определенной стадии своей жизни каждый человек оказывается на распутье. Одна дорога — это путь сбережения и накопления денег, а другая — путь трат и долгов. Будучи ответственным за свою жизнь взрослым человеком, вы должны решить, по какой дороге вам идти. И каким бы путем вы ни шли до сих пор, вы можете в любой момент выбрать тот, каким хотите идти.

Возьмите на себя ответственность за свою финансовую жизнь

Если вы хотите достичь финансовой независимости и стать миллионером, исходным пунктом на этом пути является при-

нятие на себя полной ответственности за свою финансовую жизнь. Многие люди этого не делают. Они живут и тратят деньги наудачу, полагая, что кто-нибудь обязательно придет к ним на выручку. Они покупают лотерейные билеты, играют в азартные игры, мечтают разбогатеть на бирже и при этом постоянно тревожатся о деньгах.

Факт заключается в том, что любые серьезные деньги — это деньги долгосрочные. Большинство богатых людей организуют свою финансовую жизнь так, что их богатство возрастает на 8–10 процентов в год благодаря сделанным ими инвестициям. Они не клюют на схемы быстрого обогащения и легкие деньги. Они терпеливы, настойчивы и дальновидны. Богатые люди приучаются экономить и накапливать деньги на протяжении многих лет. Они не спекулируют, не рискуют, не стремятся сразу заработать много денег, не ищут легких путей. Благодаря этому образу мышления в области финансов их богатство с каждым годом растет. Со временем такие люди благополучно переходят миллионную отметку и продолжают двигаться дальше.

Развивайте умонастроение миллионера

Бизнес-философ Джим Рон однажды написал: «Стать миллионером не так уж трудно, но это не самое главное. Самое главное — стать таким человеком, который способен накопить миллион долларов».

Это весьма проницательная мысль. Чтобы разбогатеть, вы должны развить в себе умонастроение, совершенно отличающееся от образа мышления рядового человека, который всю жизнь беспокоится о деньгах. Если вы хотите достичь своих финансовых целей и сохранить заработанное, то должны полностью изменить свой характер, свою личность, свои привычки.

Мой финансовый консультант однажды сказал: «Первый миллион очень трудно заработать, зато второй миллион практически неизбежен».

Человек, способный накопить миллион долларов, может заработать второй и третий миллион. Даже если вам не повезет и вы потеряете все свои деньги, то всегда сможете достаточно быстро вернуть их, потому что уже превратились в человека, который способен быть миллионером. А став таким человеком, вы уже никогда не утратите этот талант.

ПЕРВАЯ ПРИВЫЧКА МИЛЛИОНЕРОВ

Возможно, наиболее легко идентифицируемая привычка миллионеров — это привычка к *бережливости*. Богатые люди очень трепетно относятся к своим деньгам. Они тщательно и с большой заботой их инвестируют. Они никогда не покупают новые вещи, когда можно воспользоваться подержанными. Они не покупают за наличные то, что можно купить в кредит, и не арендуют то, что можно одолжить. Они не арендуют и не берут на прокат то, что можно одолжить. Они понимают смысл английской поговорки: «Если позаботишься о пенсах, фунты позаботятся о себе сами».

Согласно Стэнли и Данко, большинство миллионеров в первом поколении не покупают новые автомобили. Они ожидают, когда высококачественному автомобилю исполнится два года прежде, чем его купить. И даже тогда этот автомобиль тщательно проверяют в заслуживающей доверия автостерской. Как только они чувствуют уверенность в том, что это выгодная покупка, что эта машина в хорошем состоянии, они покупают ее и даже получают пятилетнюю гарантию. Затем они ездят на этой машине пять или десять лет, прежде чем заменить ее.

Большинство новых автомобилей теряет 20 процентов своей стоимости, как только выезжает за ворота автосалона. Через два года многие из них теряют от 30 до 50 процентов своей стоимости, но по-прежнему находятся в превосходном состоянии и часто на них сохраняется заводская гарантия. Приобретая высококачественный подержанный автомобиль,

вы можете сэкономить несколько тысяч долларов, которые можно инвестировать и пустить в рост, что позволит вам быстрее приблизиться к своей заветной цели — финансовой независимости.

СБЕРЕЖЕНИЯ

Миллионеры в первом поколении с ранних лет вырабатывают в себе привычку к регулярному накоплению и инвестированию денег. Как писал мультимиллионер Клемент Стоун, «если вы не умеете сберегать деньги, значит, семена величия не посеяны в вас».

Джордж Клейсон в своем бестселлере «Самый богатый человек в Вавилоне» писал, что ключ к финансовому успеху — это «сначала платить себе». Он рекомендует сберегать минимум 10 процентов дохода, которые вы должны откладывать прежде всех других расходов на протяжении своей трудовой жизни.

Люди — рабы своих привычек. Мы очень быстро адаптируемся практически к любым внешним условиям и обстоятельствам. Если вы откладываете 10 процентов своей зарплаты и приучаете себя жить на остальные 90 процентов, то очень скоро сумеете слегка подкорректировать свой образ жизни, чтобы чувствовать себя достаточно комфортно, довольствуясь меньшим количеством денег. Такое поведение очень быстро войдет у вас в привычку, и вы перестанете думать об этом.

Многие люди глубоко залезают в долги, и сама идея откладывать 10 процентов дохода кажется им непостижимой. В этом случае я рекомендую сделать процесс более постепенным, например откладывать 1 процент дохода и как-то жить на оставшиеся 99 процентов.

Так, если вы зарабатываете 2000 долларов в месяц, примите решение сегодня же откладывать 20 долларов в месяц, или 67 центов в день. И тогда вы сможете жить на оставшиеся 1980 долларов.

Пойдите в банк и откройте отдельный счет — счет своей «финансовой независимости». Поступающие на него деньги могут двигаться только в одном направлении — «туда». Положив деньги на этот сберегательный инвестиционный счет, вы никогда, ни при каких обстоятельствах не сможете снять их и потратить. Цель у этого счета только одна — помочь вам как можно быстрее достичь финансовой независимости.

Приспособившись комфортно жить на 99 процентов дохода, увеличьте уровень сбережений до 2 процентов. Через год вы сумеете вполне комфортно обходиться 90 процентами дохода. Продолжайте данный процесс, пока норма сбережений не достигнет 15 процентов, а потом и 20 процентов вашего дохода. Вы даже не заметите разницы уровня жизни, потому что все будет происходить постепенно. А с точки зрения вашей финансовой независимости разница будет совершенно необыкновенной.

Возьмите на себя полный контроль над своей финансовой жизнью

Научившись более тщательно относиться к своим доходам и сбережениям, вы вскоре обнаружите, что ваши повседневные расходы становятся все меньше и меньше. Вы начинаете погашать свои долги, не влезая в новые. Вы начинаете откладывать на потом расходы, которые не являются обязательными, а вскоре вообще перестаете покупать всякие ненужные вещи.

Тем временем, благодаря привычке откладывать деньги с каждой зарплаты, ваш сберегательный счет в банке будет неуклонно расти. Через год на нем будет несколько сотен долларов. Через пару лет — несколько тысяч. Через 10–20 лет вы сумеете скопить несколько сотен тысяч, а то и миллион долларов.

По мере роста накопительного счета приучитесь добавлять туда все непредвиденные доходы, чтобы он рос еще быстрее. Если вы продали что-то из предметов домашнего обихода, получили премию на работе или вам вернули переплаченный на-

лог, то, вместо того чтобы потратить эти деньги, как это делают неуспешные люди, положите их на счет своей финансовой независимости.

Приведите в действие закон притяжения

Необыкновенное открытие! Когда вы начинаете откладывать деньги, неуклонный рост сберегательного счета вызывает у вас позитивные эмоции, заряжающие ваши деньги такой формой энергии, которая начинает притягивать еще больше денег. Старые друзья станут отдавать вам давно забытые долги. У вас появятся дополнительные источники дохода, которых раньше не было. Вы сможете продать то, что у вас долгое время валялось и, казалось, не имело никакой ценности. И по мере того, как вы будете добавлять эти деньги на свой счет, он будет увеличиваться еще быстрее, вырабатывать еще больше энергии и притягивать еще большие суммы.

Я давно знал об этой идее, но постоянно находился на грани разорения и ничего не мог поделать. Но вот примерно через два года после того, как я женился и начал свой бизнес, получилось так, что я остался совсем без денег. Перед этим на мои сбережения мы купили дом, но теперь нам пришлось его продать, чтобы выручить наличные.

Мы переехали в арендованный дом, и моя жена Барбара потребовала, чтобы я отдал ей 10 тысяч долларов, которые мы получили от продажи дома. Скрепя сердце я согласился. Она взяла деньги и положила их на другой банковский счет, к которому у меня не было доступа. В последующие месяцы, какие бы сложные финансовые проблемы мы ни переживали, Барбара отказывалась даже говорить о возможности использовать эти деньги. Это была ее подушка безопасности.

И тогда произошла самая удивительная вещь. С того дня мы больше никогда не разорялись. Хотя это был самый пик рецессии и все предприятия вокруг нас банкротились одно за другим, у нас деньги не заканчивались. Каждую неделю, каждый месяц появлялись клиенты, счета оплачивались, открывались

возможности — жизнь продолжалась. Через пару лет мы смогли купить красивый новый дом в хорошем районе. Еще через два года мы купили дом в пять раз дороже на окраине поля для гольфа с видом на два озера и на океан вдали.

Научитесь откладывать деньги с любовью

В главе 3 мы описали привычки как обусловленные реакции на стимулы. Под это определение, как ничто другое, подходит привычка, которую вырабатывают в себе финансово успешные люди, — особым образом реагировать на поступающие доходы.

В детстве родители поощряют нас копить деньги, которые выдают на карманные расходы. Однако, будучи детьми, мы смотрим на деньги как на инструмент, с помощью которого можно покупать конфеты, игрушки и прочие вещи, которые делают нас счастливыми. В результате, естественно, мы начинаем видеть в сбережении наказание, то, что вредит нам, лишает конфет, игрушек и прочих желанных вещей. Мы ассоциируем сбережения с жертвоприношениями, лишением себя удовольствия и счастья. Поскольку фундаментальный человеческий мотив заключается в том, чтобы стремиться от боли к наслаждению, от дискомфорта к комфорту, от неудовлетворенности к удовлетворению, у большинства людей формируется привычка ассоциировать расходы с удовольствием, а сбережение денег — с несчастьем.

Когда мы становимся взрослыми, у нас вырабатывается привычка тратить деньги по мере того, как мы их зарабатываем. Многие молодые люди, начинающие трудовую жизнь, на каждую зарплату смотрят как на возможность потратиться на развлечения. Вот почему наибольший приток людей в рестораны наблюдается в середине и конце месяца, т. е. в дни получения зарплаты.

Перестройте свое мышление

Ваша задача — изменить эту привычку. Вы должны переключить свои мозговые провода с одного комплекта психоло-

гических установок на другой и начать с удовольствием ассоциировать мысли о сбережении, накоплении денег и переживать негативные эмоции всякий раз, когда вы думаете о трате денег.

Закон эмоций гласит: «Те эмоции, которые вы испытываете долгое время, усиливаются подобно костру, в который подкидывают дрова». Чем больше удовольствия и наслаждения вы получаете от мысли о том, как растут ваши сбережения и инвестиции, тем сильнее у вас мотивация меньше тратить и больше откладывать, увеличивая сберегательный счет. Очень скоро в конце каждого месяца, вместо того чтобы тревожиться, где взять деньги для оплаты счетов, вы будете думать о том, сколько денег собралось на вашем банковском счете.

Большинство людей, которые достигли финансового успеха, привыкли ассоциировать накопление, инвестирование и рост денег с удовольствием. Большинство же финансовых неудачников получают удовольствие от мыслей о том, как они могли бы потратить деньги, если бы их получили.

КАЗАТЬСЯ БОГАТЫМИ ИЛИ БЫТЬ БОГАТЫМИ

Стэнли и Данко в своей книге «Мой сосед — миллионер» объясняют, что большинство миллионеров в первом поколении пользуются подержанными автомобилями, живут в достаточно скромных домах, носят средней стоимости одежду и часы и очень бережно относятся к своим деньгам. Мало кто из них тратит деньги на яхты, шикарные автомобили, личные самолеты или дорогостоящие отпуска. Стэнли и Данко указывают, что «есть люди, которые выглядят богатыми, и есть люди, которые являются богатыми». Ваша задача — быть действительно богатым, а не просто человеком, который много тратит, но на банковском счете которого пусто.

По-настоящему богатые люди вырабатывают привычку богать медленно, а не быстро. Для этого они применяют два правила. Правило номер один: «Не теряй деньги». Правило номер два: «Если чувствуешь искушение, читай правило номер один».

Люди, которые становятся богатыми, тратят больше времени на размышления о своих финансах, чем люди, которые остаются бедными. Средний взрослый человек тратит 2–3 часа в месяц на размышления о деньгах, причем, как правило, тогда, когда приходится платить по счетам. Средний же миллионер в первом поколении думает о деньгах по 20–30 часов в месяц, изучая и планируя свое финансовое состояние. Поскольку сам факт сосредоточения на деньгах резко улучшает качество финансовых решений, люди, которые тратят больше времени на планирование своей финансовой жизни, неизбежно принимают более эффективные решения и достигают более высоких результатов.

БОГАТЕЙТЕ ПРИ ПОМОЩИ ТЕОРИИ КЛИНА

Эту превосходную технику я преподаю на семинарах по финансовому успеху. Теория клина гарантирует достижение финансовой независимости быстрее, чем вы можете себе вообразить.

Закон Паркинсона, сформулированный писателем Норткотом Паркинсоном, гласит: «Расходы возрастают в соответствии с доходами». Это означает, что по мере постепенного возрастания ваших доходов соответственно возрастают и расходы. Сколько бы денег вы ни зарабатывали, ваши расходы возрастают и поглощают все доходы, и даже больше. В итоге со временем у вас вырабатывается привычка тратить все, что вы получаете.

Иногда я задаю своей аудитории вопрос: «Если бы я мог взмахнуть волшебной палочкой и удвоить или утроить ваш доход, это решило бы ваши финансовые проблемы?»

После этого я жду и всматриваюсь в их лица. Почти сразу же люди начинают улыбаться, поднимают руки, кивают. Все согласны с тем, что если бы они могли удвоить или утроить свой сегодняшний доход, это решило бы все их финансовые проблемы.

Тогда я задаю следующий вопрос: «Если вспомнить, сколько вы зарабатывали на своей первой работе, кто-нибудь из вас уже удвоил или утроил свой доход?»

После короткой паузы практически каждый из слушателей поднимает руку. Все они удвоили или утроили свой доход по сравнению с тем, что получали на первом месте работы. Многие уже стали получать в пять, а то и в десять раз больше, чем на той работе, на которую пришли сразу после окончания школы или университета. Но это не принесло им пользы. Люди все равно переживают финансовые проблемы, живут в долгах, потому что являются жертвами закона Паркинсона: «Расходы возрастают в соответствии с доходами».

Сберегайте половину любой будущей прибавки к зарплате

Вот как работает теория клина. Когда я предлагаю человеку откладывать определенный процент его нынешнего дохода, он почти всегда соглашается с тем, что это хорошая идея, но не считает ее реалистичной. Откладывать часть своего нынешнего дохода неизбежно означает снижение уровня жизни. Это может означать, что вам придется жить в меньшей квартире, ездить на более скромном автомобиле, питаться более дешевой пищей и реже бывать в ресторанах. Поскольку люди являются рабами своих привычек, то, даже когда они соглашаются с тем, что сбережения — идея хорошая, реальное сокращение уровня жизни является для них настолько неприемлемым, что они не могут заставить себя сделать этот первый шаг.

Теория клина меняет подход. Вместо того чтобы снижать нынешний образ жизни, вы принимаете решение откладывать 50 процентов любой *прибавки* к зарплате начиная с сегодняшнего дня. Это сделать проще, потому что дополнительные деньги еще не встроены в систему ваших повседневных расходов. Людям гораздо легче согласиться откладывать деньги, которые они еще не получили, чем те, от которых зависит их нынешний образ жизни.

Практикуя также некоторые другие методы, о которых мы поговорим далее, вы сможете увеличивать свой доход на 5, 10, а то и 25 процентов в год. Чтобы разбогатеть, необходимо приучиться прямо с сегодняшнего дня откладывать 50 процентов *будущих* прибавок. Это не должно вызывать у вас трудностей. Оставшиеся 50 процентов вы можете потратить на что угодно.

В зависимости от вашего возраста и темпов роста дохода привычка откладывать 50 процентов любой прибавки к зарплате позволит накопить огромные деньги. И чем больше денег вы накопите, тем больше денег будет к вам притягиваться. Дисциплинируя себя и вырабатывая привычку откладывать половину прибавки к зарплате на протяжении оставшейся карьеры, вы сумеете расплатиться со всеми долгами, укрепить свою финансовую крепость и в конце концов достичь финансовой независимости.

ФОРМИРУЙТЕ В СЕБЕ ПРИВЫЧКИ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ

Чтобы гарантировать сохранение денег и устойчивый рост банковского счета, миллионеры воспитывают в себе ряд других привычек. Одна из лучших привычек — умение *получать хорошие финансовые советы* прежде, чем предпринимать что-либо со своим банковским счетом. Наведите справки и найдите хорошего финансового консультанта, который сам преуспел, инвестируя собственные средства в те активы, которые он рекомендует вам. Способность выбирать правильных финансовых советников может являться критическим фактором с точки зрения принятия разумных инвестиционных решений.

Приучите себя наводить справки прежде, чем во что-то вкладывать средства. Правило таково: «Тратьте на изучение инвестиций столько же времени, сколько потратили на то, чтобы заработать деньги, которые собираетесь вложить».

Быстрые финансовые решения обычно оказываются плохими. Поэтому дайте себе время и спокойно разберитесь во всех

деталей бизнеса или инвестиционного проекта прежде, чем даже помышлять о выписывании чека. Никогда и никому не позволяйте давить на вас при принятии инвестиционных решений. Никогда не позволяйте себе принимать инвестиционные решения в спешке, поддаваясь мысли «сейчас или никогда». Один богатый человек, с которым я работал, говаривал: «Инвестиции — как автобусы: за одним всегда приходит следующий».

Иногда бывает так, что лучшие инвестиции — это те, которые вы не делаете. Необходимо научиться тщательно разбираться в инвестиционном предложении, а уже затем — возможно — расставаться с трудом заработанными деньгами. Если есть то, чего вы не понимаете или что кажется слишком сложным, просто откажитесь от инвестиций в этой сфере.

Уоррен Баффет, ставший одним из богатейших людей в мире благодаря своему инвестиционному чутью, отказывался вкладывать деньги в какие бы то ни было высокотехнологичные компании и доткомы во время бума 1990-х годов. Все обвиняли его в том, что он старомоден и отстал от жизни, а Баффет лишь отвечал: «Я не понимаю этого бизнеса, потому не могу вкладывать в него свои деньги». Он оказался прав, когда этот пузырь лопнул и все, кто критиковал Баффета, оказались в дураках.

Никогда не доверяйте везению

Важная привычка людей, достигших финансового успеха, — надлежащим образом страховать любой риск, который они не могут покрыть своими деньгами. Просто удивительно, сколько многие люди тратят годы на накопление денег, а потом теряют всё только из-за того, что не позаботились о должной страховой защите. Выработайте в себе привычку продумывать худший из возможных вариантов развития событий. Всегда спрашивайте себя: «Что самое худшее может произойти в этой ситуации?»

Что бы вы ни придумали, постарайтесь предпринять шаги, которые позволят вам защититься от этого. Никогда не пола-

гайтесь на удачу. Надежда — это не стратегия. Как и благие пожелания. Тщательное планирование, организация и страхование — вот что составляет стратегию финансовой жизни.

Застрахуйте свою жизнь, чтобы ваша семья со всеми ее финансовыми потребностями была обеспечена, если с вами вдруг что-то случится. Позаботьтесь также о страховании своего дома от пожара и других стихийных бедствий. Регулярно проверяйте и корректируйте свои страховые полисы, следя за тем, чтобы они действительно обеспечивали ваши потребности. Застрахуйте свои автомобили. Приобретите медицинскую страховку, которая покрывала бы все ваши срочные и долгосрочные потребности. Никто не любит тратить деньги на страховку, но это одно из самых умных действий, которые вы можете предпринять на пути к финансовой независимости.

Если у вас есть необходимые страховые полисы, то никакие несчастные случаи и бедствия не застигнут вас врасплох. Дополнительным бонусом полного страхования является то, что вы приобретаете чувство абсолютного спокойствия, которое позволяет вам более ясно мыслить и более эффективно действовать.

Защищайте свои активы

В то время как ваши деньги растут, учитесь защищать свое имущество от необязательных налогов и произвольных судебных исков. Не пожалейте денег на услуги хорошего юриста, который специализируется на завещаниях и других имущественных вопросах. Под его руководством учредите семейное партнерство с ограниченной ответственностью и переведите свои активы в это партнерство, чтобы их нельзя было отнять у вашей семьи через суд или в виде налогов, если с вами вдруг что-то случится. Как говорится, «копейка рубль бережет». Кажущиеся незначительными действия, которые вы можете предпринять в планировании, инвестировании и страховании своих активов, помогут вам сэкономить огромные деньги и быстрее достичь финансовой независимости.

Делайте домашнюю работу

Еще одной привычкой богатых людей является умение тщательно анализировать любые расходы прежде, чем их совершить. Для этого нужно собрать максимум возможной информации о различных издержках, сопровождающих финансовые решения. Сила всегда на стороне тех, кто лучше информирован.

Научитесь эффективно торговаться, чтобы добиваться более высокой цены, когда вы продаете, и более низкой, когда покупаете. Хороший переговорщик может сэкономить или выиграть 10, 20, а то и больше процентов на каждой сделке. Каждый сэкономленный или выигранный доллар — это дополнительные деньги, которые вы можете положить на свой накопительный счет.

Торгуйтесь всегда и везде, и пусть это войдет у вас в привычку. Просите более низкие ставки процента. Просите лучшие условия. Просите оплату сразу, когда продаете, и оплату в рассрочку, когда покупаете. Просите настойчиво, дружелюбно, вежливо и с уверенным ожиданием. Не бойтесь просить то, что нужно, а если вам отказывают, просите снова или просите что-то другое.

БОГАТЕЙТЕ МЕДЛЕННО

Когда люди быстро зарабатывают много денег в результате успешной игры на фондовом рынке, прорыва в бизнесе или какого-то изобретения, их истории попадают в газеты и журналы. Но потому это и становится сенсацией, что быстрый финансовый успех является чем-то необычным.

Большинство крупных состояний создается медленно и основывается на законе сложных процентов — самой великой силе во Вселенной. В 99 процентах случаев люди становятся богатыми лишь за продолжительное время — опираясь на медленный, постепенный рост и силу сложных процентов.

Каждый доллар, который вы сберегаете, если он должным образом инвестирован и защищен, может принести 5–10 процентов отдачи за год. Прибыль, которую вы получили, тоже

увеличивается, благодаря чему ваши сбережения растут еще быстрее. Согласно Стэнли и Данко, чтобы накопить миллион долларов, нужно в среднем 22 года начиная с того времени, когда человек начинает серьезно относиться к своей финансовой жизни. Такие люди богатеют медленно, постепенно наращивая свою способность зарабатывать деньги, откладывая все больше и больше из своих доходов, тщательно и разумно инвестируя эти средства, чтобы они продолжали расти из года в год. И вы должны делать то же самое.

В ПОИСКАХ СЧАСТЬЯ

Философ Аристотель в «Никомаховой этике» писал: «Конечная цель любой человеческой жизни — достижение личного счастья».

Достичь финансовой независимости благодаря развитию привычек на миллион долларов — это великая цель, но не самая главная. Куда важнее то, каким человеком вы станете с точки зрения своего характера, мужества, здравомыслия и стойкости. Достигнув финансового успеха за длительный период времени, вы будете чувствовать себя счастливым и довольным собой и всей своей жизнью.

И это самая достойная цель из всех.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Сегодня же решите для себя, что собираетесь накопить более миллиона долларов в течение следующих 5–7 лет. Запишите это как свою цель, составьте план, а затем каждый день делайте что-нибудь для ее достижения.
- § Проведите полный финансовый анализ своей жизни. Определите, сколько вы стоите, каковы ваши доходы и расходы, сколько у вас долгов.

- \$ Откройте специальный сберегательный счет — свою финансовую крепость — и начинайте при любой возможности класть на него деньги. Никогда не тратьте их ни на что, кроме инвестиций, обеспечивающих дальнейший рост ваших накоплений.
- \$ Ежемесячно откладывайте фиксированный процент своего дохода. Практикуйте теорию клина и, начиная с сегодняшнего дня, откладывайте 50 процентов от каждой прибавки к зарплате.
- \$ Прежде чем вкладывать во что-то деньги, наводите справки; во всех деталях изучайте бизнес, в который вкладываете средства, стараясь полностью понять, как они будут использоваться и возвращаться.
- \$ Организуйте свою финансовую жизнь, обеспечив надлежащее страхование и планирование, создайте семейное партнерство с ограниченной ответственностью, чтобы защитить свои активы.
- \$ Будьте бережливы. Не покупайте новый автомобиль, если можно купить подержанный. Никогда не платите полную цену, если можно поторгаться. Откладывайте крупные расходы до тех пор, пока у вас не будет достаточно времени поразмыслить над их необходимостью.

Купите себе карандаш за пять центов, блокнот за десять центов и начинайте записывать идеи на миллионы долларов.

Боб Гринд

ПРИВЫЧКИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ВАМ БОЛЬШЕ ПОЛУЧАТЬ И БЫСТРЕЕ ПРОДВИГАТЬСЯ ПО СЛУЖБЕ

Человек, который хочет достичь вершин в бизнесе, должен ценить великую силу привычек и понимать, что они создаются практикой. Такой человек должен уметь быстро ломать те привычки, которые могут его сломать, и укреплять полезные привычки, которые помогут ему достичь желаемого успеха.

Пол Гетти

Поэт Роберт Сервис однажды написал: «Кто хочет править, тот должен научиться подчиняться». Самые успешные руководители, прежде чем занять высокий пост, сначала проявляют себя как превосходные работники. Они осваивают привычки, которые позволяют им вносить ценный вклад в дело своей компании, и в результате продвигаются по службе быстрее остальных. Это должно стать вашей целью.

Большинство миллионеров в первом поколении — это предприниматели, которые построили собственное дело. Но

среди миллионеров есть также множество торговых агентов и руководителей процветающих компаний, которые превосходно выполняют свою работу, вносят огромный вклад в общее дело и потому получают чрезвычайно высокую зарплату как в форме денег, так и в форме акций.

Лишь один процент населения обладает необходимым темпераментом и способностью к успешному предпринимательству. Остальные 99 процентов могут хорошо работать на своем рабочем месте. Поскольку большинство людей 95 процентов своей жизни работают на кого-то другого, важно, чтобы вы научились делать себя ценным, а затем и незаменимым работником. Это ключ к успеху на работе.

ВЫБОР НЕОГРАНИЧЕН

Только в Соединенных Штатах существует более 200 тысяч различных должностей и рабочих профессий. Нет числа функциям, которые вы можете выполнять, чтобы зарабатывать себе на жизнь, стремясь к финансовой независимости. Поэтому вы должны сформировать в себе привычку думать о той работе, какую вам больше всего хотелось бы делать. Вместо того чтобы с готовностью соглашаться на любую работу, вы должны постоянно думать об идеальной для себя деятельности, как если бы вы сами могли разработать для себя идеальную во всех отношениях должность.

Самые высокооплачиваемые и успешные люди в нашем обществе занимаются тем, что им нравится, и занимаются они этим столько времени, сколько могут. Вы должны постоянно делать шаг в сторону и объективно изучать себя со стороны, фокусируя внимание на своих особых талантах и качествах.

Каждый человек рождается со способностью делать какие-то вещи исключительным образом. У каждого человека есть несколько интеллектов и несколько талантов. Вы только тогда будете счастливы и успешны, когда найдете такую работу, которая позволит реализовать ваши уникальные таланты сегодня или развить их завтра.

Идеальная работа

Доктор Виктор Франкл, основатель логотерапии, писал, что существует четыре типа работы, которую вы можете выполнять. Первый — это работа, которую трудно освоить и трудно выполнять, например профессия бухгалтера для человека, который не имеет природных способностей к этому делу. Ему было бы трудно освоить эту работу, сколько бы лет он на это ни потратил, и потом было бы трудно ее выполнять. Многие люди находят для себя такую карьеру, которая не подходит им с точки зрения соответствия природным способностям. Работа им всегда в тягость и редко приносит удовлетворение. Не допускайте, чтобы такое случилось с вами.

Ко второму типу Франкл относит такую работу, которую трудно освоить, но легко выполнять. Это могут быть профессии машинистки или летчика. Чтобы их освоить, требуются невероятная концентрация и усидчивость, но, когда вы овладеете необходимыми навыками, дальше все будет относительно легко. К сожалению, такого рода труд со временем становится скучным именно из-за своей простоты. Работа второго типа редко побуждает развивать свои таланты и трудиться на грани своих способностей.

Третий тип — это работа, которую легко освоить, но трудно выполнять. В эту категорию попадает физический труд типа рытья канав. Физически тяжелую работу научиться выполнять несложно, но это очень тяжелый труд, сколько бы времени вы им ни занимались. Только представьте себе, что вы изо дня в день рубите дрова!

Четвертая и самая важная категория — это работа, которую легко освоить и легко выполнять. Вы осваиваете ее так легко и так естественно, что почти забываете, когда и как ею овладели.

Как вы можете представить, работа, которую легко освоить и легко выполнять, наилучшим образом соответствует вашим природным способностям и талантам. Это оптимальная для

ваша работа, которая позволит вам получать наилучшие результаты и максимальную зарплату. На протяжении всей своей жизни и карьеры вы должны постоянно анализировать свою деятельность, идентифицируя те вещи, которые вам легче даются и приносят наилучшие результаты. Такого типа работа является ключом к успеху в карьере.

Каков ваш вклад

Даже если вы владеете собственным бизнесом, то непременно должны выявить те несколько вещей, которые даются вам легче всего и доставляют радость, а затем с их помощью внести наибольший вклад в свою деятельность или компанию. Ваша задача — организовать свой рабочий день и профессиональную жизнь таким образом, чтобы больше времени тратить именно на то, что вы умеете делать лучше всего и что приносит вам наилучшие результаты. Это ключ к успеху в бизнесе.

Качество вашей жизни зависит от того, о чем вы думаете. Чем больше времени вы думаете о том, кем являетесь с точки зрения своих природных талантов и что больше всего хотите получить от своей работы, тем лучшие решения будете принимать и тем больших успехов достигать. Именно такой образ мышления необходим, когда вы выбираете работу, начальника, отрасль, карьеру.

Прежде чем вы приметесь искать свое первое место работы или менять работу, остановитесь на мгновение и проведите черту под прошлым. Вообразите, что вы начинаете все сначала со всеми теми знаниями и опытом, которые у вас уже есть. Охватите взглядом все открытые перед вами возможности, а затем, не торопясь, выберите ту работу или тот бизнес, который вам лучше всего подходит с учетом нынешнего уровня знаний, опыта, навыков и личностного развития. Разумно инвестируйте свое время и свою жизнь. Это все, что у вас есть, и это ничем нельзя заменить.

Больше возможностей или меньше риска

Люди постоянно спрашивают меня, как им больше получать на их нынешнем месте работы. А я, в свою очередь, спрашиваю у них, чем они занимаются и на какую компанию трудятся. Часто они отвечают, что работают в отрасли, где продажи идут вяло или наблюдается спад, или что они трудятся на компанию, которая перестала расти. Иногда зарплата у них фиксированная и очень мало возможностей для продвижения по службе или повышения дохода. В этих случаях я вынужден говорить им, что они находятся в неблагоприятной ситуации и не имеют будущего.

Оглянитесь на сегодняшний рынок труда. В каких сферах деятельности, в каких отраслях наблюдается подъем? Какие продукты и услуги сейчас хорошо продаются? Какие компании наращивают свои прибыли и акционерный капитал? В каких регионах страны выше доля процветающих компаний и отраслей?

Если вы искренне хотите стать миллионером, то должны быть готовы к существенным переменам, включая, при необходимости, переезд в другую область страны. Вы должны быть готовы оставить свою работу или даже отрасль, если в ней нет перспектив. Вы должны быть честны перед собой.

Многие люди полностью изменили свою жизнь, резко увеличили уровень доходов, ускорили свой карьерный рост и движение к финансовой независимости, решившись на кардинальные изменения в своей карьере.

Игнорируйте прошлое и сосредоточьтесь на будущем

В бухгалтерском учете есть понятие «невозвратные затраты». Они определяются как деньги, которые были потрачены и которые уже нельзя восстановить. Это средства, которые навсегда покинули компанию. Например, расходы на рекламу за прошлый год. Их уже нельзя вернуть. Они не имеют ценности. Они канули в бездну.

В вашей карьере есть такие же невозвратные затраты. Вы могли потратить недели, месяцы, годы на получение образования и приобретение опыта в определенной сфере деятельности, но рынок изменился и теперь, возможно, нет большого спроса на то, что вы знаете и умеете. Никто не готов нанимать вас или платить вам достаточно большие деньги, чтобы вы этим занимались.

Многие люди потратили массу времени и денег на развитие талантов и навыков, для которых на существующем или на будущем рынке попросту нет места. Но им нужно взглянуть этому факту в лицо и признать его перед собой и перед другими, как бы это ни было трудно.

Регулярно практикуйте мышление с нулевой отметки

Одна из самых важных привычек, которые вы можете развить, — это привычка к мышлению с нуля. Мыслить с нуля — значит регулярно подвергать пересмотру все свои прежние решения. Вы спрашиваете себя: «Что из того, чем я занимаюсь сегодня, я не стал бы делать, если бы имел возможность начать все сначала, зная то, что мне известно теперь?»

Примените этот вопрос ко всем аспектам своей жизни, особенно к работе, должности, карьере, общественному положению. Если бы вы не занимались тем, чем занимаетесь теперь, стали бы вы этим заниматься, зная то, что вам известно сегодня? Даже для того, чтобы задать себе данный вопрос, требуется немалое мужество.

Реальность такова, что в быстро меняющемся мире вы то и дело оказываетесь в ситуациях, в которые предпочли бы не попадать, если бы у вас был выбор и если бы вы знали то, что вам известно сейчас. Эти обстоятельства почти всегда являются главной причиной стресса и неудовлетворенности жизнью. Они вызывают горечь и разочарование. Если оставаться в такой ситуации достаточно долго, можно даже физически заболеть.

Если ответ на заданный выше вопрос «да», тогда ваш следующий вопрос должен звучать так: «Как мне выйти из этой ситуации и как быстро я могу это сделать?»

Зачастую можно изменить всю жизнь, просто набравшись мужества и взглянув в глаза тому факту, что ваши прежние решения оказались не такими хорошими, как вы думали. В этом нет ничего плохого. Вы не идеальны. Всем нам случается принимать решения, о которых потом жалеем. Вопрос только в том, как долго вы собираетесь оставаться в ситуации, которая, как вы уже знаете, не подходит вам? Вы не можете быть счастливыми и успешными в своей карьере, если ни за что не стали бы заниматься этим делом, зная то, что вам известно сейчас.

НАЙДИТЕ ИДЕАЛЬНУЮ РАБОТУ

Как только вы определились с тем, чем вам больше всего нравится заниматься, к чему у вас есть природные склонности, в какой стране мира или части страны вы хотели бы жить и в какой сфере деятельности работать, следующий шаг — начать процесс сбора информации. Вместо того чтобы подавать заявление о приеме на работу в какую-то конкретную компанию, просто собирайте сведения о том, что происходит в этой организации или отрасли. Представьте себя репортером, собирающим информацию для написания статьи.

Сначала выберите компанию из интересующей вас отрасли и, позвонив человеку, ответственному за принятие решений, скажите ему что-то вроде «Я навожу справки в этом бизнесе (или отрасли) и буду очень благодарен, если вы уделите мне несколько минут, чтобы я мог узнать, как ваш бизнес развивается и какие у него перспективы на будущее».

Вы удивитесь тому, с какой готовностью люди расскажут вам о своей компании. После того как вы поговорите с представителями нескольких компаний, у вас будет превосходная база данных, которая позволит решить, во-первых, хотите ли вы работать в этой отрасли и, во-вторых, в какой компании вы предпочли бы работать.

Много лет назад, будучи новичком в городе и не имея опыта производственной деятельности, я провел этот опыт с четырьмя компаниями, занимавшимися продажей коммерческой недвижимости. Уже через месяц я получил приглашение на работу от всех четырех компаний и выбрал ту, у которой была наилучшая репутация и самые строгие требования к претендентам. Этот метод действительно работает!

Помните, ваше время — это ваша жизнь. Выбирайте работу осмотрительно. Вы ведь собираетесь провести там немалую часть своей жизни, а ваше время дороже денег, которые вы заработаете. Деньги можно заменить, а время утекает навсегда.

Не торопитесь и выбирайте тщательно

Выбирая новую работу, тщательно выбирайте и своего начальника. Один из самых быстрых способов продвинуться в карьере — работать под началом замечательного босса, компетентного, способного, позитивного и конструктивного человека, у которого вы можете чему-то научиться. Большинство успешных людей расскажут вам о своих начальниках, которые сыграли ключевую роль в их успехе.

У некоторых людей есть привычка браться за любую работу, которую им предлагают, а уж босс — какой будет, такой и будет. Они соглашались на любые задания, которые им дают, на любые часы работы, на любые условия. В конечном счете вместо того чтобы полагаться на себя и развивать силу характера, они становятся мягкотелыми и пассивными. Вместо того чтобы взять на себя ответственность за свою карьеру, они превращаются в пешек, которые делают то, что им говорят. Это определенно не ваш путь.

ДВЕ ПРИВЫЧКИ ДЛЯ БЫСТРОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПО СЛУЖБЕ

За годы своей карьеры я неоднократно выступал перед выпускниками бизнес-школ. Они неизбежно просили у меня совета,

как им быть, как начать трудовой путь. Я скажу вам то, что говорю им.

Вы можете развить в себе две привычки, которые помогут вам продвигаться вперед быстрее, чем какие-либо другие секреты успеха, о которых вы когда-либо услышите. Эти привычки одинаково важны и для служащих, и для менеджеров, и для предпринимателей, и для директоров, и для нанимателей, и для владельцев бизнеса. Они легко усваиваются, но обладают невероятной силой.

Привычка первая

Помните, что обычные часы работы — это просто средние величины. Они ориентированы на средних служащих и к вам отношения не имеют.

Если ваш рабочий день начинается в 8:30, вы должны быть на работе уже в 8 часов и сразу же приступать к делу. Необходимо продуктивно трудиться весь день. Если рабочий день заканчивается в 17 часов, вы должны продолжать работать до 17:30 или 18 часов, а то и позже. Сам факт того, что вы эффективно трудитесь, раньше приходите и задерживаетесь после работы, повышает вашу продуктивность на 50, а то и на 100 процентов. И те люди, во власти которых помочь вам продвинуться по службе, вскоре обратят внимание на ваше трудолюбие и предпочтут вас любому из ваших коллег.

Привычка вторая

Как только вы почувствуете, что достигли пика на занимаемой в данный момент должности, подойдите к начальнику и скажите: «Я хочу расширить сферу своей ответственности». Скажите, что очень любите свою работу и хотите приносить еще больше пользы своей компании. Вы не просите больше денег, особых привилегий или признания, а просто хотите отвечать за более широкий круг вопросов.

ПРОЯВЛЯЙТЕ ИНИЦИАТИВУ И СТАРАЙТЕСЬ БЫСТРЕЕ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ

Вспомните, что мы говорили о важности ориентации на действие и инициативности. На любой работе, в любой сфере деятельности, в любой отрасли эти качества позволяют выделиться из толпы. Трудитесь вы на кого-то или управляете собственным бизнесом, ответственность, инициативность и стремление выполнить свою работу в максимально короткий срок помогут вам неуклонно повышать свои доходы и быстрее продвигаться по службе.

МОЯ СТРЕМИТЕЛЬНАЯ КАРЬЕРА

Много лет назад я устроился в крупную компанию, насчитывавшую около 200 служащих. Я занимал очень скромную должность и ютился в углу крошечного кабинета. В моем распоряжении были лишь стол и стул. Я не мог даже повесить на стену фотографии. Мне поручалось множество мелких задач, которые менялись от недели к неделе.

Через пару недель, разочаровавшись в такой деятельности, я пошел к своему боссу, президенту компании, и сказал, что меня эта должность сковывает и я хочу расширить свою зону ответственности. Просто я люблю работать и мне скучно заниматься такими мелочами. Я хочу играть более весомую роль. Мое желание иметь больше ответственности было чисто эгоистичным.

Помню, босс кивнул, улыбнулся и сказал, что подумает. Но ничего не произошло. Через пару дней, когда у меня был деловой разговор с боссом, я закончил нашу беседу словами: «Кстати, я действительно хотел бы работать больше и отвечать за более широкий круг вопросов».

Наконец, через пару недель после того, как я начал всю эту кампанию, босс спросил, готов ли я сделать кое-что выходящее за рамки моих обязанностей. Я сердечно его поблагодарил, взял порученную мне работу и приступил к ней.

Так я выработал привычку, которая изменила мою жизнь. Получив дополнительную работу, я постарался быстро и хорошо ее выполнить. Я работал допоздна по будням и в выходные, чтобы поскорее закончить ее и вернуть боссу.

Задачу он мне поставил в пятницу во второй половине дня, и уже в понедельник утром я все закончил, напечатал и еще до прихода начальника положил ему на стол. В тот же день, проходя мимо, он упомянул, что не поручал сделать работу сразу, но поблагодарил меня за то, что я сделал ее так быстро.

Продолжайте просить больше

Позже на той же неделе начальник снова вспомнил, как хорошо и быстро я сделал ту работу. Я воспользовался этим как возможностью попросить еще. Вскоре босс дал мне еще одно задание, а потом еще и еще. В каждом случае, что бы он мне ни поручал, я брался за дело с усердием, завершал его быстро и возвращал задолго до назначенного срока. И это не оставалось незамеченным.

Кроме того, я обратил внимание, что у начальника есть обязанности, которые отнимают много времени, и начал, не спрашивая, выполнять их за него, так чтобы дело было уже сделано до его прихода. Я отвечал на письма, решал проблемы с клиентами, ходил к ним, собирал информацию, чтобы сэкономить своему боссу время. И это тоже не оставалось незамеченным.

Ваш шанс придет

И вот однажды, когда появился крупный перспективный проект, босс спросил меня, не хочу ли я за него взяться. Это была

область, в которой я никогда раньше не работал, но я тут же согласился. Я целиком погрузился в эту работу, стараясь сделать ее быстро и качественно.

После этого мне был доверен следующий проект, потом еще один и т. д. К концу первого года под моим началом работало уже три подразделения компании. Я перебрался во второй по величине офис в здании компании, и в подчинении у меня находились 23 человека. Я занимался проектами, которые приносили миллионы долларов прибыли.

По мере того как за мной закреплялась репутация незаменимого работника — человека, который делает все быстрее и лучше, чем кто-либо другой, — моя звезда продолжала подниматься. Мой доход удвоился, потом утроился. Я получал бонусы и специальные поощрения, которые позволили мне купить новый дом и «мерседес».

Некоторое время спустя меня переманил к себе президент другой крупной корпорации, предложив втрое больше, чем я зарабатывал на прежнем месте. Позже я узнал, что у своего бывшего босса я получал в виде зарплаты и бонусов больше, чем он платил кому-либо из служащих за всю свою 25-летнюю карьеру. И я отработал каждый пенни, потому что брал на себя больше ответственности и выполнял работу быстро и хорошо. Вы можете сделать то же самое.

В бестселлере Лари Боссиди «Исполнение», основанном на многолетнем опыте автора в сфере управления крупными корпорациями, он пишет, что большинство ценных людей, с которыми он когда-либо встречался в бизнесе, принадлежат к числу тех, кто привык отвечать за свое дело и выполнять работу, которая входит в их обязанности, быстро и качественно. Эта черта характера выделяется в каждом исследовании успешных людей. Какую бы должность они ни занимали, в какой бы организации ни работали, везде и всегда они берут на себя ответ-

ственность, стараются быстро исполнять возложенные на них обязанности и получать требуемые результаты. В бизнесе результат — это всё.

Не теряйте времени

Одна из самых важных привычек, которую вы можете развить и которая поможет вам в любой работе, — работать все отведенное на это время.

По данным организации Robert Half International, средний служащий работает лишь 50 процентов рабочего времени. Остальные 50 процентов, по существу, расходуются вхолостую: на пустые разговоры с коллегами, на постоянные проверки электронной почты, опоздания, растягиваемые перерывы на кофе и обед, слишком ранний уход. И все это перемежается бесконечными частными звонками, чтением газет, решением личных дел и серфингом в интернете. Лишь половина времени, за которое средний человек получает зарплату, тратится на выполнение его прямых обязанностей.

Хуже того, когда средний служащий действительно работает, он расставляет приоритеты так, как ему нравится и как легче ему, вместо того чтобы выполнять сначала более сложную и ответственную работу. Большинство людей предпочитают работать над задачами, имеющими низкий приоритет. Когда вы заставите себя сосредоточиться на приоритетных задачах и считать каждую минуту рабочего времени, это сразу же выделит вас из общей среды и позволит взять в свои руки полный контроль над своей карьерой и над своим будущим.

Примите решение трудиться все рабочее время. Приходите раньше и сразу же принимайтесь за работу. Если кто-то хочет с вами поболтать, скажите, что вы бы рады, но не сейчас. Сейчас вы должны вернуться к работе!

Продолжайте повторять про себя мантру: «Вернись к работе! Вернись к работе! Вернись к работе!» Говорите своим коллегам, что вы не прочь пообщаться с ними после работы, если у вас останется время. А потом возвращайтесь к работе.

Будьте трудолюбивы

Представьте себе, что ровно через год в вашу компанию приедет представитель консалтинговой фирмы и проведет исследование, в ходе которого попросит каждого работника компании расставить коллег по ранжиру в соответствии с их трудолюбием, начиная список с тех, кто работает больше всех, и заканчивая теми, кто трудится меньше всех. Ваша цель — оказаться на самом верху этого списка. Каждый день, приходя на работу, представляйте, что за вами наблюдают скрытые камеры. В конце месяца или года будет проведено голосование по выбору самого трудолюбивого человека в компании, и ваша задача — гарантированно выиграть.

Ничто не привлекает к вам внимание тех, в чьих силах помочь вам быстрее продвинуться по службе, сильнее, чем трудолюбие. В каждом исследовании успешных людей, будь то спортсмены, менеджеры, предприниматели или миллионеры в первом поколении, отмечается, что они работают гораздо дольше и усерднее, чем их коллеги.

Присоединяйтесь к элите

В США и во всем мире проводится немало исследований, посвященных вопросам богатства и бедности. Эти исследования пытаются объяснить распределение дохода и часто используются как основа для расчета социальных пособий, пособий по безработице и уровня налогообложения.

Снова и снова эти исследования показывают, что самые высокооплачиваемые люди в большинстве сфер деятельности работают около 60 часов в неделю. Самые низкооплачиваемые люди, находящиеся у черты бедности, работают менее 25 часов в неделю. В самых богатых семьях Америки двое или более людей упорно и много работают. В самых бедных семьях Америки от силы один добытчик, который работает лишь несколько часов в неделю.

Существует прямая связь между тем, насколько вы упорно работаете, и тем, сколько вам за это платят, и прямая связь между трудолюбием и продвижением по службе. Есть также прямая связь между вашим усердием и ценностью того вклада, который вы вносите в свою компанию. Люди, которые больше работают, неизбежно оказываются более ценными работниками, а значит, им больше платят и их быстрее продвигают, чем других.

КЛЮЧ К КАРЬЕРНОМУ УСПЕХУ

У Эндрю Гроува, бывшего генерального директора Intel, в интервью журналу *Fortune* спросили о том, какие наиболее серьезные изменения произошли на рынке труда за последнее десятилетие. Он ответил: «По моей оценке, два самых важных события таковы: во-первых, каждый человек сегодня сам является архитектором своей карьеры. Каждый человек должен увидеть себя полностью ответственным за все, что с ним происходит, особенно за свои привычки, за свой уровень образования и профессиональной подготовки. Никто не может рассчитывать на то, что компания будет заботиться о его карьере».

Его второе наблюдение было еще более важным. Эндрю Гроув сказал, что сегодня ключом к успеху на рабочем месте является «добавленная стоимость». В прежние времена вы могли найти работу, достичь определенного уровня успеха, а затем месяцами или даже годами почивать на лаврах. Сегодня же вы должны каждый день привносить в свою деятельность что-то новое. Компанию больше не интересуют ваши прошлые достижения. Главный вопрос сегодня звучит так: «Что ты сделал для нас в последнее время?»

Гэри Хэмел и К. К. Прахалад, два виднейших стратега в области менеджмента, в своей книге «Конкурируя за будущее» писали, что ключ к конкурентному преимуществу компании заключается в том, чтобы перенестись на пять лет вперед и идентифицировать основные знания и навыки, которые пона-

добыться служащим, чтобы компания могла лидировать на рынке в то время.

Поэтому одна из важнейших привычек — это умение заглядывать на 3–5 лет вперед и выяснять, какие дополнительные знания вам понадобятся, чтобы оставаться на вершине своей профессии. Какие тренды вы наблюдаете в своей отрасли? Какими навыками обладают самые высокооплачиваемые люди в вашей отрасли в настоящее время? Куда движется ваша отрасль и что вам стоило бы научиться делать через 3–5 лет, если вы хотите получать высокую зарплату? Это ключевые вопросы, которые определяют направление вашей карьеры.

Гонка начинается

Гуру менеджмента и писатель Питер Друкер писал: «Единственный навык, который будет важен в XXI веке, — это умение осваивать новые навыки. Все остальное со временем устаревает».

Часто говорят: «Того, что вознесло тебя на нынешний уровень, недостаточно для того, чтобы там оставаться». Писатель Том Питерс, специализирующийся на вопросах менеджмента, говорит: «То, что вы хорошо делаете сегодня, вам придется намного лучше делать через год, если вы хотите хотя бы сохранить нынешнее положение». Гонка начинается, и вы в ней участвуете.

Постоянно ищите способы приносить пользу — еще больше пользы, чем сегодня. Никогда не забывайте, что работаете сдельно, т. е. ценность вашего труда определяется не часами, которые вы в нее вкладываете, а результатами, которые вы получаете благодаря затраченному времени.

Приучите себя сосредотачиваться на самых важных и ценных результатах, которых вы можете добиться в вашем положении. Продолжайте смотреть вперед и выявлять те дополнительные навыки и способности, которые вы можете развить в себе и которые позволят добиться еще лучших результатов, принося

еще больше пользы вашей компании. Так вы покажете себя с самой лучшей стороны и ускорите свой карьерный рост.

ВНЕШНОСТЬ ПОБЕДИТЕЛЯ

Одна из самых важных привычек на миллион долларов, которую вы можете развить в себе и которая может оказать необычайный эффект на то, как стремительно вы будете двигаться вперед и вверх, связана с вашей внешностью и имиджем.

Вы должны развить в себе привычку одеваться как человек, который чего-то достиг в жизни.

Глаза даны людям для того, чтобы видеть. Внешний вид человека оказывает на нас очень сильное влияние. Многие исследования указывают на то, что первое впечатление о человеке формируется у нас в первые четыре секунды встречи, а выводы о нем мы делаем за первые 30 секунд. После того как мы выносим суждение в отношении какого-то человека, наш мозг старается находить подтверждения тому решению, которое нами уже принято. Чтобы первое впечатление изменилось, должно произойти что-то очень серьезное, — такое, что сможет нас потрясти.

Иногда можно услышать: «Люди не должны судить обо мне по тому, как я выгляжу». Это хорошая мысль, но факт заключается в том, что вы сами судите обо всех, кого встречаете, по их внешности, и обычно в первые 30 секунд. Так уж устроен наш мозг.

Одно из правил успеха гласит: «Считается все!» Любая деталь либо помогает, либо вредит. Либо добавляет вам очков, либо отнимает. Либо приближает вас к выбранной цели, либо отдаляет от нее. «Считается все!» — это правило применимо и к тому, как вы выглядите.

В вашем имидже тоже считается все. Если он вам не помогает, то вредит. Один из самых умных шагов, который вы можете сделать, — это купить пару книг на тему имиджа и следовать их советам в плане выбора одежды, прически, косметики и ак-

сессуаров, чтобы выглядеть как человек компетентный, эффективный и достойный доверия.

Мы все, как правило, очень впечатлительны, и внешний вид других людей оказывает на нас очень сильное влияние. Если вы не жалуете времени и сил, чтобы правильно одеться и выглядеть человеком способным и достойным, то открываете для себя двери, которые в противном случае оставались бы закрытыми.

Чего хочет каждая компания

Владельцы и руководители предприятий хотят гордиться своими сотрудниками. Многие люди работают изо всех сил, отлично делают свое дело, но их не продвигают, они остаются в тени год за годом только из-за своей внешности. Часто они страдают ожирением, выглядят неухоженными. Их волосы слишком длинные или плохо причесаны. Одежда и аксессуары не сочетаются друг с другом. Обувь не начищена или, опять же, не соответствует одежде или статусу. В результате окружающие люди, особенно начальство, недооценивают таких сотрудников и игнорируют их мнение.

В главах 7 и 8 мы поговорим о построении бизнеса, о продажах и маркетинге. В этих главах я объясню важность позиционирования и брендинга при продаже продуктов. Обе концепции применимы к вам лично, а также к профессиональной жизни.

Давайте выполним одно упражнение. Представьте, что вы сфотографировали себя в таком виде, в каком утром приходите на работу. Теперь представьте, что вы передаете этот снимок другим и спрашиваете: «Что это за человек?»

Как описали бы вас незнакомые люди, посмотрев на вашу фотографию в том виде, в каком вы обычно являетесь на работу? Они скажут: «О, это превосходный, хорошо организованный, высокопродуктивный сотрудник» или охарактеризуют вас в менее лестных выражениях?

Оглянитесь на свое рабочее пространство, на свой стол, портфель, автомобиль. Спросите себя: «Какой человек работает в такой обстановке и ездит на таком автомобиле?» Если бы объективный сторонний наблюдатель посмотрел на ваше рабочее место, он сказал бы, что вы «высокопродуктивный и хорошо организованный работник»? Или охарактеризовал бы вас по-другому?

Внешняя оценка

А вот еще одно упражнение. Представьте, что консалтинговая фирма просит всех ваших сотрудников охарактеризовать вас.

Какими бы словами люди описали вас в ваше отсутствие? Основываясь на опыте общения с вами, вашем характере и профессиональных привычках, как сотрудники отзывались бы о вас, когда вас нет рядом? Как бы вам понравилось то, что они скажут о вас? Как бы вы хотели, чтобы они вас описали? Какие слова способствовали бы вашей карьере, если бы с их помощью сотрудники описывали вас другим?

Наконец, как вы могли бы развить в себе привычки так ходить, говорить, одеваться, работать и вести себя, чтобы другие описывали вас наиболее позитивным и лестным образом? Если бы люди сказали о вас: «Он очень компетентный, честный, дружелюбный человек, который всегда всем помогает и делает все быстро и качественно», — как бы вам помогло это в вашей карьере?

Как бы вы изменили свою внешность и профессиональные привычки, чтобы когда-нибудь в будущем именно такие слова люди применяли, думая или говоря о вас? Какие шаги вы могли бы предпринять прямо сейчас, чтобы люди мысленно начали ассоциировать эти слова с вами?

СТАНЬТЕ ХОРОШИМ КОМАНДНЫМ ИГРОКОМ

Одна из самых важных привычек, которые вы можете развить, — ладить с коллегами. Способность быть хорошим ко-

мандным игроком в начале карьеры и хорошим командным лидером на более поздних ее стадиях с такой же степенью повысит вашу ценность для компании, как и любая другая привычка, которую вы можете в себе развить.

Исследователи обнаружили, что во времена экономических спадов и массовых увольнений последними организацию покидают люди самые популярные и полезные. Невзирая на экономические условия, дольше всех на своих рабочих местах остаются те, кто наиболее симпатичен окружающим и умеет ладить с наибольшим числом людей. Ваша задача — стать одним из таких людей.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ

Иногда я спрашиваю своих слушателей: «Многие ли из присутствующих работают в сфере обслуживания клиентов?» Поднимается несколько рук. Тогда я уточняю: «Обслуживанием клиентов занимается каждый работник, чем бы он ни занимался в своей организации».

Научитесь в каждом из окружающих видеть в каком-то смысле клиента, а себя видеть как специалиста по обслуживанию клиентов. Под клиентом можно понимать каждого, от кого зависит ваш успех на работе, и каждого, чей успех на работе или во внешнем мире зависит от вас.

Согласно этому определению, есть несколько категорий клиентов. Во-первых, внешние клиенты — люди, которые покупают либо используют продукты вашей компании. Удовлетворение потребностей этих клиентов является неотъемлемым условием вашего успеха, так как они являются самым ценным и уважаемым активом компании.

Но есть и другая категория клиентов из числа работников вашей организации: ваши коллеги, начальник, подчиненные. Ваш успех зависит от каждого из этих людей, и в какой-то степени успех каждого из них зависит от вас. Чем больше и лучше вы

обслуживаете этих внутренних клиентов, тем более продуктивным и значимым работником оказываетесь для своей компании.

Ваш лучший клиент

Начните со своего босса. Он ваш самый важный клиент. Вы можете не суметь удовлетворить желания и потребности любого другого клиента в вашей организации, но, пока босс продолжает вас поддерживать, вы в безопасности. Если же вы будете нравиться всем людям в вашей организации и за ее пределами, но босс вами недоволен, то вы рискуете потерять работу. По этой причине ваш начальник является клиентом номер один.

Выполните следующее упражнение. Составьте список всего, что, как вам кажется, вы должны делать по роду своей службы. Передайте этот перечень своему боссу и попросите расставить приоритеты, начиная с самой главной вашей обязанности, обеспечивающей самые главные результаты. Затем пусть он выберет вторую по важности обязанность и т. д.

Мало кто проводит такие эксперименты со своими начальниками. Когда вы подойдете к боссу с такой просьбой, это и польстит ему, и позабавит. И если вы настаите на своем и рассмотрите с ним весь список ваших обязанностей, то после этой встречи вы оба будете лучше понимать истинные приоритеты вашей работы.

С сегодняшнего дня развивайте привычку всегда работать над той задачей, которую ваш босс считает главной. Если он просит вас заняться какой-то новой работой, тут же спросите, каков приоритет этой новой работы по сравнению с той, которую вы уже делаете. Дайте начальнику понять, что ваша главная цель — заниматься тем, что он считает самым главным и полезным использованием вашего времени.

Помогайте другим быть эффективными

Если у вас есть подчиненные, выполните такое упражнение и с ними. Пусть каждый из них составит перечень ответов на во-

прос «За что я получаю зарплату?». Пройдитесь по этим спискам с каждым из них и помогите расставить приоритеты. После этого всячески старайтесь сделать так, чтобы каждый из подчиненных трудился над тем, что вы считаете самой важной работой, вносящей самый большой вклад в успех вашей организации.

Коллеги тоже являются вашими клиентами, поскольку в определенных вещах вы зависите от них. Вы всегда должны искать возможности помочь сделать их работу эффективнее. Согласно закону взаимности, который гласит, что люди всегда стараются отплатить за все, что вы для них делаете, они тоже будут стараться найти способы помочь вам лучше справиться с вашей работой.

В своей книге «Власть и влияние» (Power and Influence: Beyond Formal Authority) Джон Коттер приходит к выводу, что власть в организации основывается на том, что он называет «управляемой зависимостью». Это относится к людям, на которых вы можете влиять, но которых вы не можете полностью контролировать. Их работа и их доход от вас не зависят. Формально они вообще независимы от вас, но, если вы хотите преуспеть, вам понадобятся их помощь и сотрудничество.

Составьте список всех людей внутри и вне вашей организации, помощь и поддержка которых нужны вам для того, чтобы вы могли максимально хорошо выполнять свою работу. Вы должны приучить себя постоянно укреплять отношения с этими людьми и со своей стороны помогать им лучше справляться с их обязанностями.

ЧТО ПОСЕЕШЬ, ТО И ПОЖНЕШЬ

В главе 1 я сказал, что закон причинно-следственной связи является фундаментальным законом западной философии и вообще железным законом космоса. Библейская версия данного принципа — закон сева и жатвы, который гласит: «Что

посеешь, то и пожнешь». В профессиональном мире это означает: то, что вы делаете для других, в конечном счете возвращается к вам.

Заметим, что в этом законе важное значение имеет порядок действий: сначала вы сеете, потом пожинаете. Многие люди пытаются жать до того, как посеют, или вообще не посеяв. Но мир устроен не так.

Сначала вы ищете способы и возможности помочь другим людям. Затем почти автоматически у этих людей возникает желание помочь вам, когда представится случай. Одно из величайших правил успеха гласит: «Чем больше вы жертвуете собой, ничего не желая взамен, тем больше добра вернется к вам из самых неожиданных источников».

Привыкайте искать возможности отдавать больше, чем получаете, сеять больше, чем пожинаете, проходить лишнюю милю и всегда делать больше того, за что вам платят. Если вы будете так поступать, то можете быть уверены, что в будущем вам будут платить намного больше. Непрерывно ищите способы быть полезными.

Президент вашей собственной компании

Одна из самых важных привычек, которую вы можете развить, чтобы преуспеть, — видеть себя президентом личной корпорации услуг. Представьте, что владеете 100 процентами акций компании, в которой работаете. Относитесь к компании так, словно она принадлежит вам во всех отношениях. В этом случае вы берете на себя всю полноту ответственности за свою компанию и карьеру, что меняет вашу личность и характер, улучшает психологический настрой, позволяет действовать более сосредоточенно, эффективно и целеустремленно.

Во время исследования, проводившегося в Нью-Йорке несколько лет назад, ученые пришли к выводу, что только 3 процента служащих видят себя президентами собственных компаний. Эти 3 процента как раз и есть те самые служащие, кото-

рым больше платят и которые быстрее продвигаются по службе. Это те самые служащие, которые берут на себя личную ответственность и инициативу. Они ориентированы на действие и постоянно ищут способы принести больше пользы своей компании. Они непрерывно занимаются самообразованием, стремясь повышать качество и количество получаемых результатов.

Видя себя президентом собственной компании, полностью отвечающим за свою работу и достигаемые результаты, вы привлекаете внимание людей, которые в силах вам помочь. Перед вами открываются двери возможностей. Вас переводят на должности с большей ответственностью и большей властью. Вас еще больше уважают и ценят. И рано или поздно вы оставляете всех за своей спиной.

Будьте позитивны и жизнерадостны

Пожалуй, больше всего пользы себе вы можете принести, если разовьете в себе привычку быть приятным и позитивным человеком. Перестаньте критиковать, ругаться, жаловаться. Не занимайтесь сплетнями, не перемалывайте косточки своим коллегам в их отсутствие. Вообразите, что все ваши слова будут повторены и разосланы всем по электронной почте. Следите за своим языком. Старайтесь, наоборот, говорить о каждом что-нибудь хорошее.

Всегда будьте жизнерадостны и дружелюбны. Терпеливы и веселы. Вежливы и тактичны. Участливы и внимательны. Будьте человеком, с которым каждому приятно работать, которого приятно видеть рядом.

В современном деловом мире полно людей компетентных и способных, симпатичных и приятных, которым платят больше и которые быстрее продвигаются по службе. Заведите привычку искать хорошее в каждом человеке и в любой ситуации, старайтесь приносить пользу своей компании. Эти привычки помогут вам преуспеть, как ничто другое.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Определите, что вам легко освоить и делать, чем вам больше всего нравится заниматься на работе; найдите работу, на которой сможете делать больше того, что вам нравится.
- § Определите свои уникальные таланты и способности. Постарайтесь достичь абсолютного совершенства в этих областях.
- § Развивайте привычку постоянно просить и брать на себя больше ответственности за результаты. Затем, когда представится такая возможность, проявите себя.
- § Старайтесь выполнять работу быстро! Чем энергичнее вы двигаетесь, тем большей энергией заряжаетесь, тем больше успеваете сделать и тем быстрее добьетесь роста зарплаты и продвижения на более ответственные должности.
- § Трудитесь все рабочее время. Если вы приступаете к делу раньше, усерднее трудитесь и дольше остаетесь на работе, то быстро выделяетесь из толпы.
- § Выработывайте привычку сотрудничать; всегда ищите возможности помогать другим работать быстрее и лучше.
- § Сосредоточьтесь на удовлетворении потребностей своих клиентов как внутри, так и вне компании.

Работа — это продолжение личности. Это достижение. Это один из способов самоопределения человека. Это мера его достоинства и человечности.

Питер Друкер

ПРИВЫЧКИ ЛУЧШИХ БИЗНЕСМЕНОВ

Постоянные и неустанные усилия всегда побеждают. Человека, который обладает этими качествами, остановить невозможно.

Джеймс Уиткомб Райли

Все, что происходит в жизни, подчиняется закону вероятности. С той или иной степенью вероятности может произойти все, что угодно. Существует вероятность того, что произойти может практически все, что угодно. Существует вероятность того, что вы будете жить долгой, здоровой и процветающей жизнью. Существует вероятность того, что завтра вы без всяких происшествий доедете до работы и вернетесь обратно. Специалисты по актуарной математике и статистике могут определить вероятность этих событий с достаточной точностью. Весь страховой мир, так же как мир финансов и инвестиций, базируется на этой информации.

Большинство американских миллионеров в первом поколении являются предпринимателями, директорами предприятий или самозанятыми профессионалами. Приобретя достаточно знаний и навыков в сфере управления успешными предприятиями, вы резко повышаете вероятность того, что заработаете мно-

го денег, достигнете финансовой независимости и в ближайшем будущем сами станете миллионерами. Хорошая новость заключается в том, что все навыки бизнеса можно усвоить посредством учебы и практики. В этой главе вы узнаете о самых важных привычках, практикуемых большинством бизнесменов во всех сферах деятельности. Ваша задача — усвоить эти привычки, а затем применять их.

СМЫСЛ БИЗНЕСА

В чем смысл бизнеса? Кто-то скажет, что он заключается в том, чтобы зарабатывать много денег. Однако Питер Друкер говорит: «Цель любого бизнеса — создавать и удерживать клиентов». Любая прибыль является результатом создания и удержания достаточного количества клиентов, а также обслуживания их выгодным для вас образом.

Самая важная привычка, которую вы можете развить для достижения успеха в бизнесе, — постоянно думать о своих клиентах. Сосредоточьтесь на них. Старайтесь ставить себя на их место, проникать в их образ мышления, смотреть на все их глазами. Утром, днем и вечером вы должны ставить клиентов в центр своего мышления во всех своих действиях, связанных с бизнесом.

Цель бизнесмена — удовлетворение потребностей покупателей. Предприятия преуспевают и растут благодаря тому, что удовлетворяют потребности своих клиентов лучше, чем конкуренты. Предприятия приходят в упадок и терпят крах потому, что им не удается обеспечить своих клиентов теми продуктами и услугами, которые они хотят приобрести по той цене, которую готовы заплатить. Чтобы быть уверенным, что вы действуете правильно, спросите себя: «Что мой клиент считает ценностью?»

Важность ясности

Пожалуй, самое важное слово в сфере бизнеса и личного успеха — «ясность». Вам должно быть абсолютно ясно, что вы за

человек и чего пытаетесь достичь на своей работе или в своем бизнесе. У вас должно войти в привычку тщательно обдумывать все детали своей жизни, а после этого полностью прояснять ситуацию во всех сферах своей деятельности.

Начнем с ваших целей. Каким вы видите свое идеальное будущее в качестве бизнесмена? Если бы у вас была волшебная палочка и вы могли создать идеальный бизнес, каким бы он был?

В Книге притчей Соломоновых сказано: «Без откровения свыше народ необуздан». В контексте бизнеса это означает, что там, где нет ясных, позитивных, воодушевляющих перспектив для бизнеса, люди постепенно утрачивают энтузиазм, приверженность и погружаются в повседневной рутине. Они утрачивают эмоциональную привязанность к своему труду.

Вам необходимо воодушевляющее видение перспектив для себя и своей жизни, в том числе для бизнеса. Приучите себя постоянно очерчивать и уточнять эту идеальную картину будущего. Идеализируя будущее, представляйте, что для вас нет никаких ограничений и вы можете создать такой бизнес, какой захочется.

Думайте о словах

Думайте о словах, которыми вы описали бы свой бизнес, если бы он был идеален во всех отношениях. Какими бы они были? Какие слова должны использовать ваши клиенты, описывая вас и ваш бизнес в разговорах с другими потенциальными клиентами? Если бы вы могли подобрать идеальные слова и вложить их в уста своих клиентов, какие бы это были слова? Какие слова должны использовать работники вашего предприятия и люди со стороны, описывая вас и вашу деловую активность?

Например, если люди, характеризуя ваш бизнес, используют такие слова, как «высочайшее качество; отличное обслуживание клиентов; честные, замечательные люди; самые лучшие продукты; быстрое обслуживание» и т. д., это было бы вам полезно? Если да, то как вы могли бы организовать свою деловую

активность, чтобы именно эти слова люди использовали и в будущем, думая и говоря о вас? Чем большей ясностью отличается описание идеала, тем легче вам будет сделать то, что необходимо, чтобы этот идеал стал явью.

ВАША МИССИЯ

В чем заключается миссия вашего бизнеса? Миссия — это то, что вы хотите сделать для клиентов с помощью своего предприятия. Она всегда содержит критерии, позволяющие определить, выполнена ли она.

Например, на протяжении многих лет миссией компании AT&T было «обеспечить телефонными услугами каждого американца». AT&T потребовалось почти 100 лет для выполнения этой миссии, но она не менялась, пока не была достигнута.

Компания могла бы сказать: «Наша миссия заключается в том, чтобы обеспечивать клиентов самым лучшим продуктом и самым лучшим обслуживанием и в результате достичь роста продаж и прибыли около 15 процентов в год».

Когда у компании есть миссия, все ее подразделения, включая отделы планирования, маркетинга и продаж, вся ее внутренняя политика и деятельность сосредоточены на том, чтобы сделать осуществление этой цели максимально вероятным. А какова ваша миссия по отношению к вашему предприятию и клиентам?

ЗАЧЕМ ВЫ ДЕЛАЕТЕ ТО, ЧТО ДЕЛАЕТЕ

Каков смысл существования вашего бизнеса? Определение смысла — это ответ на вопрос, зачем вы занимаетесь своим бизнесом. Чего вы со своей страстью хотите достичь ради ваших клиентов? Какие результаты хотите получить? Каким образом бизнес улучшит жизнь клиентов? Чем более ясные цели вы перед собой поставите, тем организованнее и эффективнее будет ваш бизнес.

СТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЯСНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Определившись с видением миссии и смыслом существования компании, вы на их основе ставите перед собой конкретные, измеримые и ограниченные по времени цели. Цели — это краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи, которые необходимо решить, чтобы ваше предприятие было успешным.

Вам нужны конкретные цели относительно того, сколько вы намерены продать и заработать на этих продажах. Вам необходимы цели в области развития и внедрения новых продуктов и услуг и совершенствования уже существующих. Вам нужны цели, касающиеся категории людей, которых вы хотели бы привлечь в свою компанию. Вам необходимы цели, касающиеся рынков, которые вы хотели бы завоевать, и объемов, которые вы хотели бы продавать на этих рынках. Развивая привычку ясно представлять себе свои цели, вы получаете возможность ставить совершенно конкретные задачи на каждый день.

К счастью, в бизнесе все цели и задачи могут быть выражены в финансовой форме. Вы можете поставить перед собой конкретную финансовую цель, которая послужит критерием того, насколько вы успешны. Учитесь мыслить в финансовых категориях и оценивать каждый аспект своего бизнеса с точки зрения чистой прибыли. Именно так большую часть времени думают самые успешные бизнесмены.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА МАРКЕТИНГЕ И ПРОДАЖАХ

Каждый бизнес — это, в сущности, маркетинговая организация. Друкер говорит, что роль менеджера заключается в том, чтобы заниматься инновациями и маркетингом, поскольку только эти два вида деятельности позволяют создавать и удерживать клиентов, а следовательно, обеспечивать финансовые результаты. Удивительно, но большинство менеджеров тратят большую часть своего времени на деятельность, никак не связанную с инновациями или маркетингом.

В рамках одного исследования менеджерам предприятий был задан вопрос: «Насколько важен маркетинг для вашей компании?» Большинство ответило: «Очень важен». Затем было проанализировано, на что тратят время эти менеджеры, и выяснилось, что только 11 процентов своего рабочего времени они посвящают маркетингу. Все остальное время занимают бумажная работа, совещания, административная и прочая не связанная с маркетингом деятельность.

Важно развить в себе привычку большую часть времени думать о маркетинге и продажах. Думайте о своих клиентах. Думайте о том, что вы могли бы сделать, чтобы ваши продукты и услуги стали для клиентов еще привлекательнее.

Консультируя компании по вопросам маркетинга, я призываю их создать основную миссию для отделов продаж, например: «Наша миссия состоит в том, чтобы помогать клиентам покупать у нас, а не у наших конкурентов. Затем покупать снова, поскольку они в высшей степени удовлетворены первоначальной покупкой, а потом рассказывать своим друзьям и побуждать их тоже покупать у нас».

КЛИЕНТ ВСЕГДА ПРАВ

В современном обществе клиент — король. От него зависит рост и успех бизнеса. Удовлетворение потребностей клиента должно находиться в центре внимания каждого работника компании. Сэм Уолтон, основатель Walmart, однажды сказал: «У всех нас один босс — покупатель. И он может уволить всех нас в любой момент, когда захочет, решив покупать где-нибудь в другом месте».

Клиенты приобретают только одно — улучшение. Причина, по которой покупатель к вам обращается, — это желание в каком-то смысле улучшить свою жизнь. И ваша задача — убедить его в том, что ему лучше приобрести *ваши* продукт, чем чей-либо еще. Именно к этому сводится работа отделов маркетинга, продаж и вся стратегия бизнеса.

Покупатель всегда прав. Если он не приобретает товар или услугу у вас, а, хуже того, совершает покупку у вашего конкурента, значит, с точки зрения клиента, ваше предложение недостаточно привлекательно, чтобы побудить его принять решение о покупке. По этой причине вы должны научиться постоянно смотреть на свои товары и услуги глазами сторонних наблюдателей — своих клиентов, чтобы внести в свою деятельность те изменения, которые необходимы, чтобы заставить их предпочесть именно ваш продукт.

Чего хотят покупатели

Покупатели невероятно эгоистичны. Они хотят получить как можно больше, потратив как можно меньше. Клиенты стремятся обладать высочайшим качеством по самой низкой цене. Они хотят, чтобы все было лучше, быстрее и легче для приобретения и использования. Того, что удовлетворяло их вчера, уже недостаточно, чтобы удовлетворить их сегодня.

Чтобы угодить требовательному сегодняшнему и завтрашнему покупателю и оставаться впереди конкурентов, вы должны развивать в себе привычку непрерывно совершенствоваться, что продаете, постоянно повышать планку и искать возможности обслуживать своих клиентов лучше, быстрее и дешевле.

Самые успешные предприниматели всегда ориентированы на клиентов и днем и ночью думают о том, как им угодить, удовлетворить их желания и потребности в еще большей мере, чем прежде. Независимо от того, начинаете вы собственный бизнес или работаете на какую-то компанию, ваша сосредоточенность на покупателях обеспечит вам успех в большей степени, чем любая другая привычка.

МЫСЛИТЕ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Развивайте предпринимательский образ мышления. Предприниматели на современном рынке действуют как партизаны. У них есть несколько качеств, которые позволяют им начать и

поднять успешный бизнес, несмотря на ожесточенную конкуренцию. Две самые важные привычки предпринимателя — это быстрота и гибкость мышления.

Учитесь быстро решать все возникающие проблемы и удовлетворять потребности клиентов. Крупным компаниям присуща медлительность, поэтому предприниматели имеют преимущество в скорости. Сегодня время является критическим фактором в процессе принятия решений о покупке продукта. Чем быстрее вы обслуживаете клиентов, тем более ценными и привлекательными они считают вас и вашу продукцию. Развивайте привычку быстро обслуживать клиентов — и получите преимущество на любом рынке.

Кроме того, предпринимательское мышление требует гибкости. Пробуйте. Снова пробуйте. Затем пробуйте что-то другое. Помните, что большинство вещей, которые вы пытаетесь делать в бизнесе, с первой, со второй и даже с третьей попытки могут быть провальными. Но закон вероятности никто не отменял. Чем больше разных вещей вы перепробуете и чем быстрее вы это сделаете, тем выше вероятность того, что вы найдете правильный метод, который позволит вам достичь поставленной цели. Продолжайте спрашивать себя: «Стал бы я действовать так с самого начала, если бы знал то, что мне известно сейчас?» Если ваш ответ «нет», будьте готовы попробовать что-то другое. Пробуйте еще и еще раз. Единственный вопрос, который вы должны себе задавать: «Это работает?»

Большинство предпринимателей рано или поздно добиваются успеха, начав делать что-то не так, как первоначально. Они преуспевают, когда начинают предлагать другие продукты и услуги другим клиентам. Одна из черт успешного бизнесмена — открытость новым идеям. Такие люди чутко реагируют на обратную связь и быстро корректируют методы своей работы, когда обнаруживают, что ситуация развивается не так, как ожидалось.

СЕМЬ ПРИВЫЧЕК ДЛЯ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ

Для успеха в бизнесе вы должны выработать в себе семь ключевых привычек. Отсутствие даже одной из этих привычек может обойтись вам довольно дорого — если не фатально. Достигнув должной компетентности в каждом из этих направлений, вы сможете получать необыкновенные результаты гораздо быстрее, чем конкуренты.

1. Тщательное планирование

Это главное условие достижения успеха в бизнесе. Чем лучше, тщательнее и детальнее вы планируете свою деятельность, тем быстрее и легче вам будет осуществлять свои планы.

Правило шести «п» гласит: «Правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели». Очень часто первые 20 процентов времени, которое вы тратите на разработку планов, сберегают вам 80 процентов времени впоследствии, когда вы достигаете поставленных целей.

Чтобы лучше планировать, научитесь задавать следующие вопросы и искать на них ответы:

- \$ Каков конкретно мой продукт?
- \$ Каков конкретно мой покупатель?
- \$ Почему мой клиент покупает?
- \$ Что мой покупатель считает ценностью?
- \$ Чем мой продукт лучше, чем тот, который предлагают конкуренты?
- \$ Почему мой потенциальный клиент не покупает?
- \$ Почему мой потенциальный клиент покупает у конкурента?
- \$ В чем он видит преимущество моего конкурента?
- \$ Как я могу побудить потенциального клиента купить у меня?
- \$ В чем конкретно необходимо убедить потенциального клиента, чтобы он стал покупать у меня, а не у кого-то другого?

Ответив на эти вопросы, поставьте конкретные цели по объему продаж и прибыли. Вы должны решить, сколько конкретно людей и денег вам понадобится для того, чтобы обеспечить рекламу, маркетинг, торговлю, администрирование и обслуживание, а также какие мощности потребуются для достижения ваших целей. Чем более тщательно вы планируете каждую стадию своей деятельности, тем выше вероятность того, что вы преуспеете, когда дойдет до дела.

2. Организация работы

Разработав план, вы должны выработать в себе привычку организовывать необходимые ресурсы до начала операции. Это подразумевает, что вы собираете все ресурсы, потребность в которых определили на стадии планирования. Генералу Роберту Барроу приписывают следующие слова: «В военном деле любители говорят о тактике, а профессионалы — о логистике». Важно определить каждый ингредиент, который вам потребуется, прежде чем вы приступите к делу, и собрать все ресурсы воедино, чтобы они были готовы к использованию, когда вы откроете двери своего предприятия или займетесь непосредственно осуществлением проекта. Отсутствие всего одного важного ингредиента может привести к неудаче всего предприятия.

3. Поиск нужных людей

Нужные люди — это те, кто будет помогать вам в достижении ваших целей. Ваш успех как предпринимателя или руководителя на 95 процентов предопределяется качествами людей, которых вы нанимаете для работы в своей команде. Факт заключается в том, что в лучших компаниях работают лучшие сотрудники. В компаниях похуже и работники похуже. В компаниях же третьего сорта работают люди посредственные, а потому успеха в бизнесе им не видать.

4. Разумное делегирование

Вы должны уметь делегировать нужные задачи нужным людям нужным образом. Неспособность к эффективному делегированию может стать причиной неудачи, недостаточно эффективной работы или даже привести к краху всего предприятия.

Когда люди начинают свой бизнес, они обычно пытаются все делать сами. По мере того как предприятие растет, один человек уже не справляется со всей работой и нанимает кого-то в помощь. Однако во многих случаях предприниматель старается сохранять полный контроль над действиями своего помощника и не передает ему всю власть и ответственность.

Определите 2–3 дела, которыми вы будете заниматься и которые особенно важны для вашего предприятия, а остальные полномочия делегируйте. Вы должны научиться «загрести жар чужими руками», а не пытаться все делать самостоятельно. Только так вы можете максимально использовать свои особые навыки и способности.

5. Контроль

Вы должны создать систему мониторинга задач и следить за тем, чтобы вся работа делалась так, как было согласовано. Правило здесь такое: «Доверяй, но проверяй». Делегировав задачу, важно отслеживать, как она выполняется, чтобы все делалось вовремя и качественно. Помните, что делегирование — это не отказ от ответственности. Вы по-прежнему отвечаете за конечный результат делегированных задач, поэтому должны сохранять контроль над ситуацией.

Делегировав какую-то задачу, создайте систему отчетности, чтобы всегда иметь четкое представление о положении дел. Убедитесь в том, что человек, которому вы доверили работу, знает, что должно быть сделано, в какие сроки и каковы стандарты качества. Ваша задача заключается в том, чтобы обеспечить этого человека необходимыми ресурсами для надлежащего вы-

полнения работы. Чем сложнее работа, тем чаще вы должны контролировать ее ход.

6. Оценка достижений

Вы должны использовать конкретные, измеримые, объективные критерии и контрольные показатели, чтобы можно было судить о том, достигнут ли необходимый результат. Кроме того, вы должны устанавливать конкретные сроки выполнения задач. Каждый работник должен четко знать, какие показатели должны быть достигнуты, что считается успешным выполнением и к какому сроку ожидаются результаты.

Джим Коллинз в своей книге «От хорошего к великому» говорит о важности выбора общего экономического знаменателя для компании и для конкретных целей и задач внутри этой компании. Какой бы показатель вы ни выбрали, он должен быть ясен каждому и вы должны постоянно отслеживать, чтобы все шло по плану.

7. Информирование работников

Регулярно и точно информируйте работников о достигнутых результатах. Людям тоже нужно знать, что происходит. Банкирам нужно знать, каковы ваши финансовые результаты. Персоналу нужно знать, в какой ситуации находится ваша компания. Вашим ключевым работникам нужно знать, какие результаты достигнуты.

В рамках одного из исследований мотивации работников несколько тысяч служащих заявили, что самым важным фактором, приносящим удовлетворение от работы, является знание ситуации. Работникам в организации очень нужно знать и понимать, что происходит вокруг них в процессе работы. Чем более точно и основательно вы сообщаете о положении вашего предприятия, тем выше будет степень их удовлетворения и тем лучших результатов вы можете от них ожидать.

ПРИВЫЧКИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ В БИЗНЕСЕ

Чтобы по-настоящему преуспеть в бизнесе и стать миллионером, вы должны развивать в себе дополнительные привычки. Одна из них — воля к победе, решимость преуспеть, обойти своих конкурентов и в конечном счете одержать победу. Эта воля к победе перед лицом любых сложностей и препятствий является главной мотивирующей силой предпринимателя и обеспечивает успех в карьере.

Воля к победе является важнейшей привычкой, которую вы должны развить в себе, никогда не допуская даже возможности потерпеть поражение. Вместо этого вы должны использовать быстроту и гибкость ума, решая проблемы, преодолевая преграды и достигая цели, что бы ни происходило вокруг вас. Такая установка на победу мотивирует и воодушевляет, как ничто другое, позволяя обыкновенным людям достигать необыкновенных результатов.

Будьте открыты к новой информации

Развивайте привычку регулярно ставить под сомнение свои предположения, особенно когда сталкиваетесь с сопротивлением или неудачами. Многие люди поспешно делают выводы в отношении своих клиентов, конкурентов и рынка, но их заключения не имеют под собой никаких оснований. Всегда будьте готовы спросить себя: «На чем основывается данное предположение? Каковы факты? Какие у меня есть доказательства?» И самое главное, будьте готовы спросить себя: «Что, если мои предположения в отношении клиентов, продуктов, конкурентов или рынков вовсе не верны? Какие изменения в этом случае мне пришлось бы внести?»

Самое опасное предположение, которое может сделать бизнесмен, — это предположение о том, что для данного конкретного продукта существует достаточно широкий и выгодный рынок. Очень часто это оказывается не так. Главная причина лопнувшего пузыря доткомов состояла как раз в том, что для

продуктов, которые предлагали эти компании, не было подходящего рынка. Существует логическая ошибка, называемая аргументацией, т. е. повторяющимся утверждением. Если человек настойчиво и громко повторяет какое-то утверждение, это вовсе не значит, что оно обоснованно. Оно вполне может оказаться ложным. Утверждение не является доказательством.

Авраам Линкольн как-то пытался указать на это членам своего правительства. Он задал им вопрос: «Если взять теленка и назвать его хвост ногой, сколько тогда ног будет у теленка?» Несколько министров ответили: «Пять». Тогда Линкольн сказал: «Нет, у теленка все равно будет четыре ноги. От того, что мы называем хвост ногой, он ногой не становится».

Мораль этой истории заключается в том, что утверждения, пожелания, надежды на то, что факт является правдой, не делают его правдивым. Фактами являются только факты. Важно научиться отделять факты от фантазий и принимать решения в отношении клиентов, рынков и продуктов на основании доказуемых истин.

Думайте прежде, чем действовать

В быстро меняющемся мире бизнеса одна из важных привычек, которые вы должны в себе развить, — это привычка думать прежде, чем действовать. Очень часто, когда на нас давят со всех сторон, требуя принятия решения, мы спешим с выводами и принимаем решение, недостаточно основательно учитывая все его последствия. Выработывайте в себе привычку не поддаваться давлению и принимать решение на основе собственных суждений. Есть правило, которое гласит: «Если решение необязательно принимать именно сейчас, его не следует принимать именно сейчас».

Ваш разум обладает невероятной силой, особенно если вы дадите ему время подумать. Заведите привычку просить день, выходные, а иногда неделю или даже месяц отсрочки, прежде чем сможете принять окончательное решение. Дайте себе время

подумать. Позволяя важной информации уложиться у вас в голове, вы даете себе возможность принимать гораздо лучшие решения, чем те, которые созревают поспешно.

Многие говорят: «Если бы я хоть немного подумал, то принял бы совершенно другое решение». Это почти всегда правда. Научитесь откладывать принятие решения настолько, насколько это возможно. Если вы дадите себе время подумать, то обдуманное решение всегда окажется лучше поспешного.

Устраивайте мозговые штурмы

Результат интеллектуального общения с другими людьми как внутри, так и вне вашей компании может быть совершенно изумителен! Очень часто во время мозговых штурмов в группах единомышленников, называемых мастермайнд-группами, предпринимателям удается в считанные минуты найти ответы на те вопросы и проблемы, которые мучают их месяцами.

Мастермайнд-группы могут быть структурированными или неструктурированными. Эффективными могут быть и те и другие. В структурированной мастермайнд-группе на обсуждение выносятся какой-то конкретный вопрос, например «Как мы можем увеличить число продаж на этом рынке?», и проводится мозговой штурм с предложением различных идей, которые ваши единомышленники уже опробовали или пытаются применить в своем бизнесе. Очень часто идея, которая оказалась успешной в одной сфере деятельности, может хорошо проявлять себя совершенно в другом бизнесе.

А неструктурированные мозговые штурмы проходят иначе: люди собираются и просто позволяют себе «свободный полет мысли». Они говорят в общих чертах о бизнесе, экономике, продажах, конкурентах, рынках и т. д. Из этого зачастую рождаются великолепные идеи, которые члены мастермайнд-группы могут использовать в своей деятельности.

Если вы являетесь владельцем собственного предприятия, то можете собираться со своими основными помощниками и

устраивать такие мозговые штурмы пару раз в неделю. Разговаривайте о том, как продвигаются дела, с какими проблемами вы сталкиваетесь. Спрашивайте, есть ли у кого-то какие-то предложения или идеи. Внимательно слушайте, когда люди высказывают свои мысли, и не перебивайте их. Дайте возможность каждому предложить что-то свое. Вы изумитесь качеству идей, которые рождаются, когда вы регулярно практикуете такую форму общения.

ОСНОВЫ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ

В сфере менеджмента существует семь ключевых направлений. Успех любого бизнеса является результатом постоянной работы над ними с целью достижения наилучших результатов. Если вы хотите добиться успеха в бизнесе, то постоянно должны мыслить в этих направлениях.

1. Продуктивность

Первое ключевое направление, в котором вы должны работать, — постоянно думать о повышении продуктивности. Цель стратегического планирования — увеличивать рентабельность акционерного капитала. Это значит улучшать финансовые показатели и объемы производства относительно издержек и вложений. Это значит получать больше доходов, больше прибыли, чем в настоящее время.

Все успешные бизнесмены постоянно думают о повышении продуктивности. Они ищут способы делать и получать больше с меньшими издержками. Даже во времена экономического роста и процветания они постоянно ищут пути достижения наилучших результатов за меньшую цену.

Посмотрите на то, чем вы занимаетесь сегодня. Как вы могли бы повысить результативность, продуктивность и отдачу от своей работы и своего бизнеса? Чего вы могли бы делать больше, а чего меньше? Что вы могли бы начать делать из того, что не делаете сегодня? Что могли бы перестать делать? Что из того,

чем вы занимаетесь, вы не стали бы начинать делать сегодня, зная то, что вам известно сейчас? Ответы на эти вопросы могут привести к резкому повышению продуктивности и финансовых результатов.

2. Удовлетворение потребностей клиентов

Второе направление, о котором мы уже говорили, — постоянно думать об удовлетворении потребностей клиентов. Отправной точкой для ее развития должна быть абсолютная ясность в отношении того, каким образом ваши клиенты определяют понятие «удовлетворение». Что вы должны для них сделать, чтобы они были готовы покупать у вас снова и снова, да еще и рассказывать о вас всем своим друзьям.

Компания Domino's Pizza известна тем, что ассоциирует удовлетворение потребностей покупателей со скоростью их обслуживания. Том Монаген, основатель компании, понимал: люди, которые заказывают пиццу, испытывают голод. Для них скорость доставки пиццы важнее относительного качества продукта. Основываясь на этой идее, Монаген построил мировую империю, включающую 13 тысяч пиццерий. Когда он уходил в отставку, на его личном счете был миллиард долларов. Неплохая отдача от одной идеи — простого понимания того, чего хотят клиенты! А как ваши клиенты определяют понятие «удовлетворение»?

3. Прибыльность

Третье направление — постоянно думать о прибылях. Многие предприниматели сосредоточены на объемах продаж, на выручке, а не на чистой прибыли. А ведь еще барон Ротшильд учил: «Всегда концентрируйтесь на чистой прибыли».

Вы должны анализировать каждый из своих продуктов, услуг и рынков, каждого из клиентов, чтобы понимать, насколько они прибыльны. Сегодня одни компании считают, что их крупнейшие клиенты из-за высоких расходов на обслуживание и

дисконтов не приносят им высокой прибыли, а другие находят, что некоторые их продукты, продаваемые в больших объемах, не приносят прибыли, поскольку влекут за собой большие скрытые издержки. Эти компании на своих наиболее продаваемых продуктах в лучшем случае не оказываются в убытках.

А каковы ваши самые прибыльные продукты и рынки? Кто ваши самые выгодные покупатели? На каких прибыльных продуктах, рынках и покупателях вам стоило бы сосредоточить особое внимание? Всегда думайте о конечном итоге, о прибыли от всех ваших предприятий.

4. Качество

Четвертое направление — постоянно думать о качестве. Клиенты покупают только те продукты, которые кажутся им более качественными по сравнению с тем, что предлагают ваши конкуренты. Как ваши клиенты определяют понятие «качество»? Какие свойства того, что вы продаете, побуждают их покупать именно у вас? Какие элементы качества они видят в продукции ваших конкурентов? Что вы могли бы предпринять в этих направлениях, чтобы побудить клиентов покупать не у них, а у вас?

Одним из самых важных мероприятий должно стать для вас регулярное общение с клиентами. Вы должны спрашивать у них, почему они покупают у вас и как можно улучшить качество продукции и обслуживания. Помните: того, что позволило вам подняться на нынешний уровень, недостаточно, чтобы на нем удержаться. Независимо от того, что и как хорошо вы делаете сегодня, через год вы должны намного улучшить качество своей продукции, если хотите остаться в бизнесе.

Самая важная цель, которую вы можете поставить перед собой и своим предприятием, — быть лучшим в каких-то аспектах, важных для ваших клиентов. Это не только ключ к росту продаж и прибыли, но также к мотивации и преданности со стороны ваших работников. Всем нравится быть ча-

стью организации, которая привыкла побеждать, которая стремится к совершенству и обслуживает клиентов на самом высоком уровне.

5. Кадры

Пятое направление — думать о тех людях, которые создают ваш успех. Главное богатство современного бизнеса — люди, работники. Из всех активов только люди со временем не обесцениваются, а, наоборот, становятся дороже, поскольку их опыт и способности только возрастают. Кадры решают всё. Они создают всю вашу продукцию; другого источника у вас нет. Ваши кадры обеспечивают все продажи, вся выручка, все ваши успехи и вся прибыль. Ваша способность правильно подбирать кадры, а затем мотивировать их и вдохновлять, чрезвычайно важна для успеха вашего бизнеса.

Развивайте привычку проводить время с самыми важными работниками вашего предприятия. Интересуйтесь их мнением. Делайте им комплименты. Хвалите их за достижения, приглашайте на кофе или ланч. Дайте им почувствовать себя важными и ценными. Помните, что лучшие компании — те, в которых работают лучшие люди. И благодаря тому, как к этим людям относятся, особенно их начальство, это еще и счастливые люди.

6. Организационное развитие

Шестое направление — непрерывное организационное развитие. Вам необходимо постоянно искать способы организации и реорганизации бизнеса, чтобы он функционировал все более эффективно. Вы постоянно перемещаете людей, чтобы работа выполнялась лучше, быстрее, с меньшими трениями и препятствиями.

В прошлом, если компания объявляла о грядущей крупной реорганизации, это являлось признаком того, что она переживает серьезные трудности. Сегодня, в условиях стремительных перемен в мире бизнеса, вы и ваша компания должны находить

ся в состоянии перманентной реорганизации и каждый день, каждую неделю, каждый месяц думать о том, как лучше использовать свои кадры и ресурсы, чтобы обеспечить высочайший уровень продуктивности.

В контексте организационного развития вы должны не только заниматься непрерывным самосовершенствованием, но и думать о возможности постоянного повышения квалификации своих ключевых сотрудников. Иногда достаточно одного дополнительного навыка, чтобы человек резко повысил свой вклад в общее дело.

Вы должны не только предлагать своим сотрудникам возможности повышения квалификации, но и оплачивать учебные курсы и семинары, чтобы они могли улучшить свои знания и навыки. Поощряйте тех, кто занимается самообразованием, которое способствует улучшению их работы. Это одно из самых лучших средств мотивации.

7. Инновации

Седьмое направление — постоянное обновление. Как мы уже говорили, вы должны всячески поощрять творческое мышление сотрудников.

Один из способов поощрения творческого мышления — просить людей предлагать какие-то идеи на еженедельных совещаниях. Организуйте круглые столы, где каждый сможет предложить что-то свое. Руководите общим обсуждением предлагаемых идей. Когда кто-то выскажет особенно интересную идею, будьте первым, кто поддержит этого человека. Поблагодарите и поздравьте его. Призовите всех думать над темой совещания в течение недели.

Сделайте ящик для идей и предложений. Назначьте еженедельное финансовое вознаграждение за лучшую идею, связанную с увеличением продаж или снижением расходов. Оно не должно быть слишком большим (10–20 долларов), чтобы побуждать сотрудников к постоянному творческому мышлению.

Объявляйте победителей в конкурсе лучших идей на еженедельных совещаниях. Вручите награду и поздравьте победителя. Пожмите ему руку. Поблагодарите его аплодисментами. Вы будете изумлены тем, каким количеством полезных идей засыпают вас сотрудники, когда увидят, что творческое мышление поощряется и вознаграждается.

Самым важным направлением непрерывных инноваций являются ваши продукты и услуги. Помните, что 80 процентов сегодняшних продуктов через пять лет устареет. Вы должны продолжать заниматься инновационными поисками. Это должно стать постоянной частью вашей повседневной деятельности. В противном случае этим займутся ваши конкуренты. Одна крупная инновация со стороны решительного конкурента — и вы можете оказаться на обочине. Будьте лидером, а не плетитесь в хвосте.

Мыслите на перспективу и ищите различные способы организации и реорганизации своего бизнеса, чтобы дело делалось быстрее, лучше и дешевле, чем у конкурентов. Думайте, какие новые продукты вы можете предложить своим клиентам. Думайте о новых рынках, на которые вы можете войти. Думайте о различных способах обойти те преимущества, которыми обладают ваши конкуренты. Думайте о различных способах доминирования на рынке. Чем больше вы привержены самой идее новаторства, тем больше хороших идей у вас будет появляться.

ИНТЕЛЛЕКТ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Читая в этой главе предложения по развитию привычек, связанных с достижением успеха в бизнесе, вы, наверное, заметили, что ни одна из них не имеет отношения к денежным затратам. Каждую из этих привычек мышления можно привить себе путем практики и повторения. Вы можете развивать их, регулярно размышляя над какими-то идеями или привычками.

Чем больше вы думаете о важности планирования, тем более привычным делом становится для вас тщательное планирование всей своей деятельности. Чем больше вы думаете о важности работы с персоналом, тем более привычной становится для вас мысль о том, как тщательно надо все продумывать и учитывать, прежде чем принять нового человека.

Чем больше вы думаете об удовлетворении потребностей покупателей, тем больше у вас входит в привычку думать о наилучших способах удовлетворения их потребностей. Закон концентрации гласит: «То, на чем вы сосредоточены, растет и расширяется в вашей жизни». Чем больше вы думаете о каких-то привычках и формах поведения, тем больше программируете себя на эти привычки и эти формы поведения. Со временем они становятся неотъемлемой частью вашего образа мышления и поведения, и это сказывается на ваших результатах.

НЕТ ЧЕЛОВЕКА ЛУЧШЕ И УМНЕЕ ВАС

Помните: нет человека умнее и лучше вас. Если кто-то делает что-то лучше, чем вы, то только потому, что развил в себе такие привычки мышления и поведения, какие вы еще не освоили. Тому, чему научились другие люди, вы тоже можете научиться.

Сам факт того, что сотни тысяч людей, начав с нуля, стали миллионерами, означает, что и вы можете достичь этой цели, если только узнаете как. Ваши результаты сдерживаются лишь теми ограничениями, которые вы сами для себя устанавливаете своим образом мышления. Развивая привычки, присущие успешным предпринимателям, вы преодолеете все эти внутренние преграды и достигнете финансовой независимости. Вас ничто не сможет остановить.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- \$ Определите, что самое важное вы можете сделать сейчас, чтобы повысить вероятность достижения вашей самой важной цели в бизнесе. А затем сразу же начинайте действовать.
- \$ Представьте идеальное будущее для вашего бизнеса и карьеры. Как выглядела бы для вас идеальная ситуация через 3–5 лет?
- \$ Какое самое важное усовершенствование вы могли бы осуществить в жизни и работе своих клиентов и как вы могли бы сделать это наилучшим образом?
- \$ Какова ваша самая сильная сторона в бизнесе и как вы могли бы организовать свое время таким образом, чтобы заниматься именно этим?
- \$ Какова ваша самая слабая сторона в бизнесе и как вы могли бы укрепить этот аспект или компенсировать данную слабость?
- \$ Какие инновации вы могли бы привнести в свои продукты, чтобы сделать их более привлекательными для сегодняшних и завтрашних покупателей?
- \$ Каковы ваши самые прибыльные продукты, рынки, клиенты и виды деятельности и какие шаги вы уже сейчас могли бы предпринять, чтобы сосредоточить все свои активы и ресурсы на этом направлении?

Ничто так не способствует процветанию и счастью страны, как высокие прибыли.

Давид Рикардо

ПРИВЫЧКИ ДЛЯ УСПЕШНОГО МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Успех любого бизнеса зиждется на том, что называют продажей и что хотя бы на мгновение соединяет узами брака компанию и покупателя.

Том Питерс

Калвин Кулидж, 30-й президент Соединенных Штатов, однажды сказал: «Главное дело американского народа — заниматься бизнесом». Ему же принадлежат и такие слова: «Никакое предприятие не может существовать само по себе. Оно обязательно удовлетворяет какую-то великую потребность, оказывает огромную услугу не себе, а другим, а если оно на это не способно, оно перестает быть прибыльным и прекращает существование».

Америка является величайшей в истории страной предпринимателей и бизнесменов. Практически все ее богатство базируется на том, что кто-то производит продукты и продает их кому-то с прибылью. И она продолжает открываться для все большего числа людей, которые хотят создавать и продавать продукты другим людям. Американский рынок шире, чем рынок любой другой страны или иной географической единицы.

Из доходов и прибылей от продаж выплачиваются зарплаты, налоги, изыскиваются средства на образование и медицин-

ские услуги, за счет них существуют все больницы, школы, дороги, аэропорты, офисные здания, министерство обороны, социальная служба, пособия по безработице и весь остальной материальный мир Америки. Где высокий уровень продаж, там процветание. Где продажи вялые, там экономический спад и бедность.

ПРИЧИНА УСПЕХОВ И НЕУДАЧ

Компания Dun & Bradstreet (D&B) ведет базу данных, содержащую большинство предприятий США. Ежегодно компания предлагает активным предприятиям вносить в эту базу данных свою финансовую информацию, благодаря чему о них могут узнавать потенциальные поставщики и клиенты.

Каждый год многие тысячи компаний закрываются, сливаются, банкротятся, и каждый год D&B проводит исследования, призванные определить основные факторы, приводящие к краху предприятий за очередной 12-месячный период. За многие годы в число основных причин краха предприятий входили высокие процентные ставки, изменения в технологиях, плохое управление, низкая капитализация. Частой причиной оказывается также высокий уровень запасов относительно продаж и высокий уровень задолженности.

Не так давно D&B осуществила аналитический анализ многолетних данных обо всех потерпевших крах компаниях и внесла информацию в суперкомпьютер. Программа отсортировала все факторы и пришла к выводу: предприятия преуспевают благодаря высокому уровню продаж; предприятия терпят крах из-за низкого уровня продаж. Все остальное вторично.

Правило простое: «Ничего не происходит, пока не состоялась продажа — пока кто-то что-то кому-то не продал». Предприятия преуспевают, если им удастся достаточно много продавать и поддерживать достаточно высокую прибыльность, чтобы выживать и расти на существующем рынке. Если же продаж и доходов становится меньше, предприятия переживают проблемы и в конце концов терпят финансовый крах.

Самая важная цифра

Самой важной цифрой в деятельности любого предприятия является денежный поток. Ввиду череды скандалов, связанных с двойной бухгалтерией некоторых крупных компаний на Уолл-стрит, профессия счетовода свелась к фокусировке на том, что считается самым главным экономическим фактором успеха в бизнесе, — свободном денежном потоке.

Свободный денежный поток — это количество денег, которое остается или генерируется деятельностью предприятия после вычета всех расходов. Это деньги, поступающие на счета предприятий, которые оно может в дальнейшем использовать. Здесь обман невозможен. Это величина измеримая и вполне определенная, являющаяся критическим индикатором успеха бизнеса.

Откуда берется свободный денежный поток? Он обеспечивается маркетингом и продажами за вычетом всех расходов, которые необходимы, чтобы продажи стали возможными. Других источников нет. Все платежи, займы, авансы, кредитные линии в конечном счете оправдываются и выплачиваются за счет доходов, поступающих от маркетинга и продаж.

Главный критерий вашей полезности

Чем большее влияние вы оказываете на денежный поток предприятия, тем больше пользы приносите этому бизнесу. Чем больше вы можете сделать для увеличения денежного потока, тем больше вам будут платить и тем быстрее вы будете продвигаться по службе. Продажи важнее всего.

В связи с этим одной из самых важных привычек является ориентация на продажи. Все успешные бизнесмены сосредоточены на клиентах и продажах. Они думают о клиентах и о том, как наилучшим образом удовлетворить их потребности. По словам Тома Питерса, они «одержимы обслуживанием клиентов».

Успешные предприниматели постоянно думают о том, как продать больше услуг или товаров большему числу покупателей.

Они сосредоточены на привлечении клиентов, на увеличении продаж, на расширении рынков. Они день и ночь думают о клиентах и продажах. Это критически важная привычка, которую должен развить в себе предприниматель, если он хочет стать миллионером.

ЧЕТЫРЕ ПРИВЫЧКИ ДЛЯ УСПЕХА В МАРКЕТИНГЕ

Вот четыре стратегии, или привычки мышления и поведения, которые можно усвоить путем практики и повторения и которые сделают вас гораздо более эффективным и результативным бизнесменом, особенно в таких направлениях, как увеличение объемов продаж, доходов и рост денежного потока. Этими четырьмя стратегиями являются специализация, дифференциация, сегментация и концентрация. Давайте рассмотрим каждую из них.

Специализируйтесь на чем-то одном

Определитесь с областью, на которой будете специализироваться, пытаясь одержать победу в конкурентной борьбе на существующем рынке. Специализация позволяет предпринимателям и предприятиям привлекать и удерживать клиентов гораздо эффективнее, чем те компании, которые распыляют свои силы, предлагая слишком большое количество продуктов слишком большому количеству клиентов на слишком разных рынках и в слишком широком ценовом диапазоне.

Вы можете специализироваться на одном из трех главных направлений: продукты и услуги, клиенты, рынки. Специализация на определенном продукте подразумевает, что вы намерены сосредоточить всю свою энергию на производстве и продаже определенного товара или услуги, которые помогают клиентам осуществить какую-то их цель. Например, если вы специализируетесь на фастфуде, то производите только такие продукты питания, которые можно употреблять на месте или

брать с собой, чтобы сразу же съесть. И никаких других продуктов вы не производите.

Если вы специализируетесь на производстве автомобилей, то не производите тракторы, ксероксы или холодильники. Вы выпускаете автомобили.

Понятно, что в личной и деловой жизни существует естественная тенденция к некоторому распылению усилий. Вокруг столько разных возможностей, что возникает соблазн постоянно расширять спектр продуктов, пытаясь обслуживать все более широкий круг потребителей и рынков. Однако успешные предприниматели и организации сопротивляются этому искушению и стараются специализироваться в тех областях, в которых могут достичь доминантного положения на рынке. Вы должны делать то же самое.

Отличайтесь от других

Дифференцируйте свой продукт от того, что предлагают конкуренты. Люди покупают только то, что они считают наилучшим с точки зрения их текущих конкретных потребностей. Иногда лучшее — это быстрая доставка. Иногда — долговечность изделия. Иногда — удобство или низкая цена. Вы должны определиться с тем, чем и как собираетесь отличаться от своих конкурентов.

Это то, что называют областью конкурентного преимущества или областью превосходства. Это то, в чем ваши продукты превосходят продукты ваших конкурентов. От того, насколько четко вы понимаете, в чем заключается ваше конкурентное преимущество, во многом зависит эффективность ваших усилий в области маркетинга и продаж.

Без четкого конкурентного преимущества невозможно выжить и процветать на конкурентном рынке. Как сказал однажды Джек Уэлч, генеральный директор General Electric, «если у вас нет конкурентного преимущества, даже не пытайтесь конкурировать».

Спросите себя: «В чем состоит мое конкурентное преимущество на сегодняшний день?» Чем ваши товары и услуги превосходят товары и услуги ваших конкурентов? Ответ может быть совсем простым: например, удачное месторасположение вашего предприятия. Или он может быть менее материальным: например, личные качества тех ключевых людей, которые продают или доставляют ваши продукты. Многие частные предприятия зарождаются и становятся успешными благодаря личности и характеру одного человека, которого клиенты предпочитают всем другим на данном рынке.

Определите свое конкурентное преимущество

Вы должны быть способны записать область своего конкурентного преимущества на обратной стороне своей визитной карточки. Когда ваше конкурентное преимущество определено, оно становится главной темой всей вашей рекламы. Каждый человек в вашей компании должен с предельной ясностью понимать, почему ваша продукция превосходит продукцию конкурентов. Каждый должен знать, почему клиенты должны покупать ваш продукты, отвергая схожие продукты конкурентов. Определение этой области превосходства и развитие своего конкурентного преимущества являются фундаментальным ключом к успеху в бизнесе.

Каково ваше нынешнее конкурентное преимущество? Каким оно будет через 3–5 лет? Каким должно быть? Каким могло бы быть? Каковы тенденции в вашем бизнесе? Что вам нужно будет делать через 3–5 лет, чтобы выжить и процветать на рынке в будущем?

Ваша способность мыслить наперед и отвечать на эти вопросы, уже сегодня предпринимать все необходимые шаги, чтобы сохранить конкурентоспособность в будущем, — все это очень важно для вашего долгосрочного успеха.

В чем вам нужно достичь полного превосходства в глазах клиентов? Оглянитесь на сегодняшний рынок и на те причины,

по которым люди не покупают у вас — или, хуже того, покупают у ваших конкурентов. Какое конкурентное преимущество вам надо развить, если вы хотите стать лидером на своем рынке?

Каким может быть ваше конкурентное преимущество? Если вы решите реорганизовать свой бизнес, изменить линейку продуктов, рынок или методы продаж, маркетинга, производства, сбыта, каким может стать ваше конкурентное преимущество? Какие шаги вы могли бы предпринять уже сегодня, чтобы ваши продукты с уверенностью превосходили все то, что способны предложить конкуренты?

Привычка задавать эти вопросы и отвечать на них — важнейшая обязанность предпринимателя и руководителя предприятия.

Развитие конкурентного преимущества — это ключ к успеху и главная предпосылка высокого уровня продаж и прибылей любого бизнеса, крупного или мелкого.

Определите своих лучших потенциальных клиентов

Многие люди могли бы покупать то, что вы продаете, но не все они являются вашими потенциальными клиентами. Ключом к успеху в маркетинге является ваша способность анализировать рынок и создавать точный профиль той категории клиентов, которые могут получить наибольшую пользу от ваших товаров или услуг и которые могут по достоинству оценить то, что дают ваши продукты.

На любом рынке существует категория потенциальных покупателей, называемых перспективными. Это люди, которые высоко ценят то, что вы так хорошо делаете. Эти перспективные покупатели готовы покупать то, что вы продаете. Они готовы больше платить за ваши продукты, потому что ценят ваше предложение выше, чем то, что предлагают конкуренты. Они готовы платить быстрее и стать более надежными партнерами, чем другие потенциальные покупатели. Если вы способны иден-

тифицировать такую идеальную группу перспективных клиентов, то сможете именно на них сосредоточить свои основные усилия в области маркетинга и продаж.

Концентрируйте свои усилия

Способность концентрировать усилия и ресурсы очень важна в любой сфере деятельности. Когда вы сосредотачиваетесь на какой-то отдельной области — и фокусируете все свои усилия и энергию в сфере маркетинга и продаж на конкретной группе покупателей, которых идентифицировали как тех, кому с наибольшей вероятностью понадобится ваша продукция, то получаете ключ к максимизации объемов продаж, доходов и прибыли.

Развивайте привычку мыслить так же, как гении маркетинга. Задавайте себе такие вопросы: «В каких областях мы специализируемся? В каких областях мы превосходим конкурентов? Какие сегменты рынка наиболее желательны и привлекательны для нас? Как организовать работу, чтобы сосредоточить все свои ресурсы на продаже продуктов тем покупателям, которые в наибольшей мере оценят то, что мы можем для них сделать, и отдадут нам предпочтение перед конкурентами?» Ваша способность задавать эти вопросы и находить на них точные ответы поможет вам достичь высочайших результатов в бизнесе.

СЕМЕРИЧНАЯ ФОРМУЛА

Когда вы разберетесь со стратегией маркетинга, семеричная формула поможет вам постоянно оценивать и переоценивать все, что вы делаете. Вот семь составляющих этой формулы: товар, цена, продвижение, место, имидж, позиционирование и люди. Поскольку товары, рынки, потребности быстро меняются, вы должны постоянно пересматривать эти семь факторов, чтобы убедиться в том, что находитесь на правильном пути и достигаете максимально возможных для вас результатов.

1. Товар

Для начала развивайте в себе привычку смотреть на свой товар так, словно вы сторонний консультант по маркетингу, которого пригласили в вашу компанию, чтобы решить, подходит ли этот продукт для вашего бизнеса. Задавайте критические вопросы, такие как «Подходит ли ваш нынешний продукт современному рынку и современным покупателям?».

Если вам с трудом удастся продавать столько товаров и услуг, сколько бы вам хотелось, вы должны научиться смотреть на ситуацию со стороны и честно оценивать свой бизнес. Спросите себя: «Нужны ли наши продукты нашим сегодняшним клиентам?»

Среди ваших предложений есть такие товары и услуги, которые вы не стали бы даже начинать производить, если бы знали то, что вам известно сегодня? Ваши продукты в чем-то важном превосходят то, что предлагают конкуренты? Если да, то в чем? Если нет, то можно ли вам добиться превосходства хоть в чем-нибудь? Следует ли вообще предлагать эти продукты современным покупателям? Восемьдесят процентов предприятий разоряется из-за того, что люди просто не хотят покупать их продукцию.

Бизнес как совокупность ресурсов

Развивайте в себе привычку смотреть на свой бизнес как на совокупность ресурсов. Было время, когда вашего предприятия вообще не существовало. Когда оно зародилось, вы собрали воедино различные ресурсы (людей, деньги, производственные мощности и т. д.), чтобы производить товары и услуги на рынке, который существовал в то время.

Эту совокупность ресурсов, составляющих ваше предприятие, можно уподобить пистолету, из которого можно целиться и стрелять в разных направлениях. Ресурсы тоже можно комбинировать и рекомбинировать, производя новые продукты по мере изменения рынка.

Сопровитвайтесь искушению упорно держаться за те товары и услуги, которые вы продаете. Проявляйте гибкость и открытость, вовремя замечая возможность предложить что-то новое. Рассматривайте свой бизнес как совокупность ресурсов, с помощью которых можно предлагать широкий спектр продуктов, которые необходимы покупателям и за которые они готовы платить.

2. Цена

Развивайте привычку постоянно пересматривать цены на свои товары и услуги, чтобы они соответствовали реалиям существующего рынка.

Иногда возникает необходимость снижать цены. Бывает, что их лучше повысить. Многие компании обнаруживают, что прибыльность некоторых продуктов не оправдывает тех усилий и ресурсов, которые затрачиваются на их производство. Повышая цены, вы можете уменьшить число своих покупателей в процентном соотношении, но оставшиеся клиенты принесут вам больше прибыли с каждой продажи. Подходит ли это вам?

Иногда нужно менять условия продаж. Порой рассрочка на месяцы или годы позволяет продавать намного больше, а проценты, которые вы можете за это брать, сполна компенсируют задержку поступления денег. Иногда вы можете комбинировать товары и услуги, устраивая специальные акции, или включать дополнительные бесплатные приложения, которые обходятся вам очень дешево, но зато делают ваше предложение более привлекательным в глазах клиентов.

Каждый раз, ощущая сопротивление своим усилиям в области продаж или маркетинга, будьте готовы пересмотреть то, что делаете. Будьте готовы вовремя признать, что ваша ценовая политика не совсем идеально подходит для современного рынка, и при необходимости пересмотреть свои цены, чтобы оставаться конкурентоспособным и не только выживать, но и процветать на быстро меняющемся рынке.

3. Продвижение продукции

Научитесь постоянно думать о продвижении своих продуктов. Продвижение — это всевозможные способы сообщить потенциальным клиентам, что вы продаете.

Даже небольшие изменения в методах продаж товаров и услуг могут существенным образом отразиться на ваших финансовых результатах. Особенно это касается рекламы. Зачастую опытные рекламщики способны увеличить число клиентов на целых 500 процентов, просто изменив заголовок рекламного объявления.

Крупные и мелкие компании во всех отраслях экономики постоянно экспериментируют с разными способами рекламы, продвижения и продажи своих продуктов. Существует правило: «Какой бы метод маркетинга или продаж вы ни использовали сегодня, рано или поздно он перестанет работать». Иногда он перестает работать по известным вам причинам, а иногда эти причины остаются неясными. В любом случае со временем ваши методы перестают работать и вам приходится разрабатывать новые подходы к продажам, маркетингу и рекламе, новые предложения и стратегии. Вполне может быть, что ваши нынешние методы продвижения продуктов устарели. Как у вас дела с продажами?

Торговый тренинг может удвоить объем продаж

Один из наиболее важных методов продвижения продуктов связан с тем, как продается ваш товар, когда клиенты оказываются лицом к лицу с вашими продавцами. Какие слова они употребляют? Какие предложения делают? Какой процесс используется, чтобы выяснить потребности покупателя, провести презентацию и заключить сделку?

Целых 70 процентов американских продавцов и агентов никогда не проходили курс тренинга по продажам. Вместо этого они проходят так называемый «продуктовый тренинг» в своих компаниях. Во многих компаниях работают продавцы,

которые вообще не имеют опыта продаж. В результате их руководители даже не осознают того факта, что примерно 80 процентов продаж зависит от торговых навыков продавцов, которые имеют дело с клиентом лицом к лицу или ухо к уху. Даже небольшое качественное улучшение тренинга по продажам может существенно увеличить объем продаж, о каких бы услугах ни шла речь и какими бы ни были условия рынка.

Мои семинары-тренинги по продажам, которые я провел с тысячей компаний и 2 миллионами торговых агентов, доказывают, что даже небольшие изменения в эффективности методов торговли приводят к стремительному росту объема продаж. Я работал с тысячами людей и сотнями компаний, которые, изучив и начав применять усовершенствованные методы торговли, сумели увеличить количество продаж в пять, а то и в десять раз.

4. Место

Приучите себя постоянно размышлять о том, где покупатели видят вашу продукцию или ведут переговоры с продавцами. Даже небольшие изменения в месте проведения продаж могут привести к существенному росту их объема.

Вы можете распространять свою продукцию различными способами. Одни компании используют метод прямой продажи, когда продавцы ходят по домам и лично встречаются с потенциальными клиентами. Другие продают товары и услуги через интернет или с помощью телемагазинов. Третьи используют каталоги или почту. Четвертые распространяют свою продукцию через торговые выставки или розничные магазины. Существуют также совместные предприятия, продающие схожие товары и услуги. Некоторые компании используют дистрибутивную сеть производителей продукции, а некоторые — различные комбинации перечисленных методов.

В любом случае предприниматель должен делать правильный вывод относительно того, где лучше всего контактировать

с клиентом, чтобы он получил всю информацию, необходимую для покупки продукта, и принял соответствующее решение. Где вы продаете свои товары и услуги? В каком смысле вы должны или могли бы изменить место их продажи? Где еще вы могли бы предлагать свои продукты?

5. Имидж

Научитесь смотреть на свой продукт глазами критичного потенциального покупателя, присматриваясь ко всем визуальным элементам упаковки и внешнего вида. Помните, что первое впечатление о вас складывается у клиентов в первые секунды. Это же касается вашей продукции и компании. Небольшие усовершенствования в стиле упаковки и внешнего вида продуктов могут привести к совершенно иной реакции на них со стороны потенциальных покупателей.

Что касается имиджа вашей компании, внешнего вида ваших товаров и услуг, вы должны стараться думать обо всем, что видит покупатель с момента первого контакта с вашей компанией и на протяжении всего процесса продажи.

Важен внешний вид не только товаров и услуг, которые вы предлагаете, но и ваших продавцов: как они одеты, как выглядят. Это же касается и ваших офисов, приемных, брошюр и прочих визуальных элементов, связанных с вашей компанией. Считается всё. Всё так или иначе влияет на уровень доверия клиентов к вам и вашей фирме.

Когда компания IBM только зарождалась под руководством Томаса Уотсона-старшего, он очень быстро пришел к выводу, что визуальный контакт потенциальных клиентов с его компанией, по крайней мере первоначально, на 99 процентов связан с торговыми агентами. Поскольку компания IBM продавала довольно сложное технологичное оборудование, Уотсон понимал, что клиентам нужно обеспечить высочайший уровень доверия к продавцам, чтобы они согласились купить что-то подобное. Поэтому он настаивал на строгом дресс-коде, до-

полненном очень жестким сводом правил поведения, которым подчинялись сотрудники IBM.

Каждый торговый представитель должен был выглядеть как настоящий профессионал. Все элементы их образа, включая темный костюм, галстук, белую рубашку, отполированные туфли, консервативную прическу, чистые ногти и все остальное, должны были излучать профессионализм и компетентность. Одним из высочайших комплиментов, которые мог получить человек, были слова: «Ты выглядишь как представитель IBM».

Пересмотрите свой имидж

Результаты деятельности многих компаний меняются, когда они вводят для своих сотрудников, особенно для тех, кто имеет дело с клиентами, особый дресс-код. Им известно о важности внешнего вида. Во время бума доткомов в конце 1990-х годов многие молодые руководители этих интернет-компаний приходили на работу в шортах, сандалиях и майках. Тем не менее они все время держали в запасе деловой костюм, чтобы быстро переодеться, если ожидался визит важного клиента или венчурного капиталиста. Они понимали, что, принимая долгосрочные и важные решения, люди всегда учитывают внешний вид тех, с кем имеют дело.

Многие из моих деловых клиентов полностью изменили свой имидж, стиль одежды и прическу, чтобы солиднее выглядеть в глазах клиентов.

Они часто делают косметический ремонт в своих офисах, особенно в приемных, чтобы клиенты уже с порога видели красивые, профессионально оборудованные помещения. В каждом подобном случае клиенты сообщают мне, что, если переговоры происходят в такой привлекательной профессиональной среде, покупатели проявляют больше готовности к покупке и с ними легче иметь дело.

Задайте себе следующие вопросы. Одеваетесь ли вы и выглядите ли как настоящий профессионал, когда приходите на

работу или встречаетесь с клиентами или поставщиками? Когда вы представляете своих сотрудников клиентам и поставщикам, то ощущаете ли гордость за то, как они выглядят и как они одеты? Царят ли в ваших кабинетах чистота, порядок и четкая организация? Вы не стали бы возражать, если бы критически настроенный клиент захотел посетить вас и пройтись по вашему предприятию?

А главное, как выглядит со стороны ваш продукт? Отличаются ли ваши рекламные брошюры превосходным дизайном и полиграфией? Привлекает ли внимание ваша упаковка? Всеми ли визуальными элементами, которые бросаются клиентам в глаза при общении с вами, вы гордитесь? Нет ли чего-то такого, что вы могли бы или должны были бы изменить, чтобы производить на клиентов более благоприятное визуальное впечатление? Если ответ «да», вы должны немедленно изменить то, что должно быть изменено.

6. Позиционирование

Вы должны развивать в себе привычку постоянно думать о том, как позиционируете себя в сердцах и глазах своих клиентов. Что люди думают и говорят о вас, когда вас нет рядом? Что они думают и говорят о вашей компании? Какими конкретно словами люди описывают вас и ваши предложения?

В своей знаменитой книге «Позиционирование: битва за умы» Эл Райс и Джек Траут указывают, что то, какими вас видят клиенты, является критически важным фактором вашего успеха на конкурентном рынке. Они пишут, что большинство клиентов ассоциируют с вами или вашим продуктом какое-то одно качество, которое может быть как позитивным, так и негативным. Иногда это может быть «отличное обслуживание», иногда — «превосходная работа», иногда — «высочайшее качество», как это случилось с Mercedes-Benz, а иногда — «лучшая машина для вождения», как называют BMW. Во всех случаях от того, насколько глубоко укореняется этот атрибут в умах

ваших клиентов, зависит то, с какой готовностью они будут покупать ваш товар или услугу и сколько будут готовы за это платить.

Постоянно думайте о том, как вы могли бы улучшить свое позиционирование. Начните с позиции, какую вы хотели бы занимать. Если бы вы могли оставить идеальный след в умах и сердцах ваших клиентов, каким бы он был? Как вам следует взаимодействовать с клиентами, чтобы побудить их думать и говорить о вас именно таким образом? Какие изменения вам нужно привнести в свои отношения с сегодняшними клиентами, чтобы ваши завтрашние клиенты воспринимали вас и вашу компанию как самый лучший вариант?

7. Люди

Развивайте привычку постоянно думать о людях внутри и вне вашей компании, которые отвечают за все элементы вашей стратегии продаж и маркетинга и за все связанные с этим практические действия.

Удивительно, сколь многие предприниматели и руководители предприятий, очень тщательно продумывающие каждый элемент своей маркетинговой стратегии, обращают так мало внимания на то, что все шаги по осуществлению этой стратегии должны выполняться определенными людьми определенным образом. Ваша способность отбирать, привлекать, нанимать и удерживать нужные кадры, обладающие именно теми навыками и способностями, которые нужны для выполнения поставленных задач, имеет гораздо большее значение, чем все остальное.

В книге «От хорошего к великому» Джим Коллинз пишет, что самым важным фактором, отделяющим лучшие компании от худших, является то, что «первые сажают в автобус нужных людей, а ненужных ссаживают». И после того, как эти компании нанимают нужных людей, они «рассаживают их по нужным местам».

Чтобы преуспеть в бизнесе, вы должны развивать привычку постоянно думать о том, кто конкретно будет отвечать за выполнение конкретных задач и нести ответственность за каждое дело. Во многих случаях невозможно двигаться вперед, пока вы не найдете и не назначите на нужную должность соответствующего человека. Многие из лучших бизнес-планов иногда так и остаются на полках, потому что руководители не могут найти людей, способных осуществить эти планы.

СОБЕРЕМ ВСЕ ВОЕДИНО

Итак, вы выработали привычку ориентироваться на маркетинг, постоянно думая о его стратегии и семеричной формуле.

Вы привыкли ориентироваться на клиентов: постоянно думать о них и о том, как ваша деятельность на всех уровнях организации влияет на них и побуждает совершать покупки у вас.

Развивая привычку ориентироваться на продажи, вы должны выработать несколько других, не менее важных привычек, чтобы довести потенциал своего бизнеса до максимума. Вам необходимо постоянно думать о том, как продавать больше, быстрее, легче и с большей прибылью.

В действительности усилия, направленные на продажи, — это самая практическая часть работы любой организации. Даже заурядный продукт, если его активно продают первоклассные профессионалы, будет пользоваться бóльшим спросом, чем выдающийся продукт, которым торгуют неумелые продавцы.

Существует семь ключевых привычек, которые вы должны развить в себе, если хотите стать экспертом по продажам. Вот они: поиск потенциальных клиентов, налаживание связей, идентификация потребностей, презентация решений, преодоление возражений, заключение сделки, получение рекомендаций и повторные продажи. Все это выстраивается в упорядоченную цепочку. Привычка постоянно думать о каждом из семи элементов процесса продажи и о том, как их можно усовершенствовать, — это ключ к повышению объемов продаж и получению прибыли.

1. Поиск идеальных клиентов

Первая привычка лучших продавцов заключается в том, чтобы постоянно думать о поиске потенциальных покупателей. Чтобы больше продавать, вы должны прилагать максимум усилий к выявлению наиболее перспективных клиентов, а 80 процентов своего времени — тратить на поиски новых клиентов. Вы должны заниматься этим утром, днем и вечером. Вы никогда не должны ослаблять эти усилия, пока у вас не появится столько покупателей, что вам просто не будет хватать суток, чтобы удовлетворять все их запросы.

Если вы проанализировали свой бизнес с точки зрения специализации, дифференциации, сегментации и концентрации, у вас уже должно сложиться достаточно четкое представление о том, на каких перспективных клиентах сосредоточивать свое внимание. Если вы проанализировали свой бизнес с точки зрения семеричной формулы (товар, цена, продвижение, место, внешний вид, позиционирование и люди), то уже знаете, какие именно клиенты могут получить максимум пользы от ваших продуктов, и должны постоянно думать о поиске таких клиентов, будь вы простой торговый агент или владелец компании.

2. Сосредоточьтесь на укреплении отношений

Вторая привычка успешных продавцов — фокусировать внимание в первую очередь на укреплении отношений с потенциальными клиентами. Вы должны стараться укреплять узы доверия с каждым из потенциальных клиентов, начиная с первого контакта. Самые успешные продавцы, обнаружив потенциального клиента, уделяют установлению с ним доверительных отношений столько времени, сколько необходимо. Они задают нужные вопросы и внимательно выслушивают ответы, делая пометки. Они стараются понять ситуацию покупателя и его потребности, прежде чем делать какие бы то ни было попытки рассказывать о своих продуктах.

Правило такое: «Если вы нравитесь клиенту, если он доверяет вам, то продаже уже ничто не помешает. Если же потенциальный клиент относится к вам безразлично, а то и враждебно, то вам неизбежно придется спотыкаться о каждую мелочь».

3. Четко определите потребности

Третья привычка лучших продавцов — задавать вопросы и выявлять реальные потребности потенциальных покупателей. Большинство потенциальных клиентов не знают того, как, встречая вас, они могли бы улучшить ситуацию в жизни или на работе. Именно в этом причина того, почему потенциальные клиенты часто отвечают: «Мне это не интересно», «Я не могу себе это позволить» или «Я вполне доволен своей ситуацией/своим поставщиком».

Это нормально и естественно. Большинство товаров и услуг, которые вы продаете, являются новыми, отличающимися от других, так что польза, которую они приносят, вашему потенциальному клиенту еще не известна. Чем больше вопросов вы задаете о ситуации, в которой находится клиент, и чем больше связей находите между своим продуктом и его потребностями, тем сильнее желание клиента узнать о ваших продуктах, а затем принять решение о покупке.

4. Убедительная презентация

Четвертая привычка, вырабатываемая всеми профессиональными продавцами, — устраивать превосходные, логичные, хорошо продуманные презентации всех возможных качеств и характеристик своего продукта. Четко определив желания и потребности клиента, продавцы показывают, что эти желания и потребности можно идеально удовлетворить с помощью их продуктов и при этом даже сэкономить.

На самом деле во время презентации как раз и происходит продажа. Если вы определили потенциального клиента, который может получить пользу от того, что вы продаете, устано-

вили достаточный уровень доверия, четко идентифицировали его потребности, тогда презентация покажет клиенту, почему ему нужно действовать в соответствии с вашими рекомендациями.

Друг, советник, учитель

Эффективный продавец позиционирует себя по отношению к покупателю как друг, советник и учитель. В качестве друга вы даете покупателю понять, что стремитесь скорее помочь ему решить проблему и удовлетворить потребность, нежели что-то продать. Когда покупатель понимает, что может вам доверять, он расслабляется и раскрывается. Тогда он сам расскажет все, что вам нужно знать, чтобы помочь ему принять правильное решение: купить или, наоборот, решить, что ваш продукт на этот раз ему не подходит.

В качестве советника вы, вместо того чтобы своей презентацией пытаться преодолеть какое-то сопротивление, наоборот, пытаетесь показать, что ваш товар или услуга как раз и является решением проблемы. Презентуя свой продукт, вы фактически даете покупателю совет, помогающий ему понять, почему то, что вы продаете, улучшит его жизнь или работу. Вы приглашаете его задавать вопросы и высказывать пожелания, а также даете свои рекомендации, вместо того чтобы пытаться просто навязать ему покупку.

Наконец, вы позиционируете себя как учитель, просвещая своего покупателя относительно того, какую максимальную пользу он может получить от вашего продукта. Чем лучше вы знаете ситуацию покупателя и доносите до него все блага своего товара или услуги, тем больше он расслабляется и в итоге принимает ваши рекомендации.

5. Эффективно отвечайте на возражения

Пятая стадия эффективного процесса продажи — это умение уверенным и компетентным образом отвечать на возражения

и высказываемые сомнения. Для этого нужно заранее продумать все те возражения, которые может высказать потенциальный покупатель, и найти логичные и полные ответы на каждое из этих возражений, чтобы быть подготовленным, когда они возникнут.

Самые лучшие профессиональные продавцы заранее продумывают каждое возможное возражение, которое им может встретиться, и разрабатывают четкие, «пуленепробиваемые» ответы, чтобы при возникновении такого возражения его можно было быстро снять.

6. Просите принять решение

Шестая часть процесса продажи — это привычка просить потенциального покупателя принять решение о покупке. Сколь бы хорошей ни была ваша презентация и сколь бы высоким ни был уровень доверия, существующего между вами и вашим клиентом, но, когда дело доходит до окончательного решения, всегда возникает момент стресса и напряжения. Ваша задача — быстро и профессионально провести клиента через этот стрессовый момент, уверенным и профессиональным образом попросив его заполнить бланк и завершить продажу, т. е. заключить сделку.

Лучшие продавцы планируют заключение сделки заранее. Они следят за сигналами о готовности к покупке со стороны продавца. Они задают вопросы, чтобы убедиться в том, что не осталось подспудных возражений, а затем ясно и прямолинейно просят клиента перейти к действию.

Здесь есть интересный момент: чем более компетентно и уверенно вы себя чувствуете, предлагая клиенту сделать заказ в конце презентации, тем более мотивированно и позитивно будете себя чувствовать, когда займетесь поиском новых потенциальных клиентов, т. е. вернетесь к началу процесса продажи. Чем лучше вам удастся закрытие продажи, тем лучше вы проявляете себя на всех других стадиях этого процесса, потому

что у вас развивается привычка, или «обусловленная реакция», ожидать успеха в конце. У вас возникает самомотивация.

7. Просите клиента возвращаться и приводить с собой других

Наконец, лучшие профессиональные продавцы вырабатывают в себе привычку просить каждого состоявшегося покупателя рекомендовать их всем, кого он знает. Этим продавцам известно, что каждый человек, с которым они общаются, знает по меньшей мере 300 других человек по именам. Поэтому, оказывая добрую услугу своим клиентам, они просят рекомендовать их другим потенциальным покупателям.

Привычка постоянно помнить о повторных покупках и рекомендациях — это ключ к высоким доходам и высоким прибылям. Большинство успешных продавцов и компаний отличаются высоким уровнем повторных продаж и непрерывным притоком новых клиентов, которые приходят по наводке удовлетворенных покупателей.

Выполните следующее упражнение. Представьте, что через три месяца выйдет закон, который полностью запретит привлекать новых клиентов. Продавать вы сможете только тем, кто будет звонить сам и ссылаться на уже состоявшихся покупателей. Вам нужно так организовать свое время, свою работу и свои действия, чтобы клиенты были полностью довольны вами и приводили к вам новых клиентов — так называемых рефералов.

Что вы могли бы сделать начиная с сегодняшнего дня, чтобы работать исключительно на рефералах? Какие шаги вы могли бы немедленно предпринять, чтобы гарантировать, что ваши существующие клиенты обеспечат вас бесконечным потоком рефералов в будущем? Что вы могли бы сделать прямо сейчас, чтобы начать этот процесс?

Ключ к успеху в бизнесе — это возвращающиеся клиенты, которые покупают у вас, потом покупают снова и приводят

своих друзей. Это люди, которые становятся вашими адвокатами в мире клиентов. Они всем рассказывают, насколько хороши ваши товары и услуги, и призывают покупать у вас.

КЛЮЧ К ВЫСОКОЙ ПРИБЫЛИ

Результаты исследования, проведенного Институтом стратегического планирования, в рамках которого изучались объемы продаж и прибылей более 3 тысяч компаний за несколько десятков лет, говорят о том, что обычно «воспринимаемое качество продукции» является критически важным фактором, предопределяющим объем продаж, степень роста и прибыльность практически каждой компании.

Кроме того, было обнаружено, что воспринимаемое качество продукта лишь на 20 процентов определяется реальным качеством самого продукта и на 80 процентов — отношением к клиенту в процессе продажи и позднее. Чем более приятными, отзывчивыми и эффективными являются ваши служащие в отношениях с клиентами, тем выше уровень лояльности со стороны клиентов и тем выше воспринимаемое качество продаваемых вами продуктов.

ПРЕВОСХОДНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ

Высокий уровень сервиса по отношению к покупателю является ключом к повторным продажам, увеличению прибыли, снижению расходов на маркетинг и продажи. Существует четыре привычки, которые вам нужно развить, чтобы прославиться превосходным обслуживанием: отвечать ожиданиям покупателей, превосходить эти ожидания, радовать своих покупателей и удивлять их.

1. Отвечайте ожиданиям клиентов

Первый уровень обслуживания состоит в том, чтобы постоянно удовлетворять ожидания покупателей. Чтобы этого достичь, вы должны знать, чего именно ждут от вас покупатели. Для

вашего выживания и успеха чрезвычайно важно соответствовать их ожиданиям.

Главным источником разочарования, гнева и негативных эмоций как в личной жизни, так и в бизнесе является неудовлетворенное ожидание — состояние, когда мы ждем, что что-то произойдет, но происходит все не так, как мы хотели. Корни любого рода негативных эмоций всегда можно отследить в разочарованиях, вызванных неисполнением каких-то ожиданий. И это вдвойне правда, когда речь заходит о покупателях и их отношениях с различными компаниями.

Самые успешные и прибыльные компании умеют четко определять ожидания своих клиентов, а затем весь свой бизнес строить таким образом, чтобы отвечать этим ожиданиям в 100 процентах случаев.

2. Превосходите ожидания клиентов

Отвечать ожиданиям достаточно для того, чтобы удержаться в бизнесе, но этого недостаточно, чтобы расти и преуспевать на конкурентном рынке. Для этого вы должны постоянно превосходить ожидания покупателей, делая для них то, что выходит за рамки их ожиданий. Благодаря тем дополнительным вещам, которые вы для них делаете, они счастливы иметь с вами дело и исполнены желания снова и снова покупать у вас.

Какие мелочи вы можете делать лучше, быстрее и легче, чтобы клиенты были рады тому, что купили именно у вас? Можете ли вы предложить покупателям что-то сверх их ожиданий? Можете ли вы предложить им то, о чем они даже не задумывались? Как вы можете превосходить ожидания своих покупателей изо дня в день?

Мир бизнеса устроен так, что, как только ваша компания находит способ превзойти ожидания покупателей и об этом становится известно на рынке, конкуренты подражают вам, пытаясь сравнять счет, если не выйти вперед. С этого момента то, что превосходило ожидания, становится стандартом ожи-

даний и покупатели ждут, что по умолчанию будут получать от вас то, что еще недавно считалось чем-то особенным.

3. Радуйте своих покупателей

Третий уровень удовлетворения потребностей покупателей — это привычка радовать их, предлагать что-то необычное, делающее их особенно счастливыми. Это может быть какая-то мелочь вроде звонка директора компании новому клиенту. Или вы сами можете позвонить клиенту, поблагодарить за то, что он согласился иметь с вами дело, и попросить совета по дальнейшему улучшению обслуживания. Это могут быть и более серьезные вещи вроде подарка клиенту, сделавшему крупный заказ, в виде букета цветов, корзины фруктов или благодарственной открытки, подписанной несколькими представителями вашей компании. Это может быть личный визит высокопоставленного руководителя к новому клиенту. В любом случае такие маленькие жесты, которые обходятся вам не очень-то дорого, оставляют у покупателя благоприятные впечатления и резко повышают вероятность того, что он снова придет к вам.

4. Удивляйте своих покупателей

Высший уровень обслуживания — это умение удивлять своих покупателей: вы делаете для них что-то совершенно необыкновенное, отчего они тут же бегут и рассказывают о вас всем, кого знают. Вы должны постоянно думать о том, чем можете их удивить. И это может изменить всю природу вашего бизнеса.

Когда несколько лет назад в штате Колорадо из-за сильного снегопада были закрыты горные перевалы, соединявшие Денвер с лыжными курортами, один из операторов службы экспресс-доставки FedEx, которому снег не позволял отвезти почту, обещанную на завтра, не спрашивая у начальства, арендовал вертолет, чтобы перелететь через горы и доставить клиентам посылки.

Эта история попала в газеты и надела шуму во всем мире. Компания FedEx потратила несколько тысяч долларов на вертолет, но заработала на этой истории миллионы, удивив своих клиентов обслуживанием, превосходящим все ожидания.

ЛЮБИТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ

Одна из самых важных привычек, которую вы можете развить для достижения успеха в бизнесе, — постоянно думать о том, насколько вы любите своих покупателей и на что вы готовы ради этой любви. Посмотрите на свои продукты, на свои усилия в области маркетинга и продаж, на свою деловую активность глазами клиентов. Если бы вы по-настоящему их любили — так, как любите самых важных людей в вашей жизни, — что бы вы делали по-другому? Что бы вы изменили в стандартах качества своих продуктов? Какие изменения вы бы внесли в методы обслуживания? Если бы вы искренне любили своих покупателей и хотели угодить им так, как никто другой, что бы вы первым делом сделали, чтобы продемонстрировать эту любовь?

Пока не состоится продажа, ничего не происходит. Ваша способность смотреть на ситуацию с точки зрения клиентов и обращаться с ними так, как вы бы хотели, чтобы обращались с вами, является жизненно важной для финансового успеха в бизнесе. Развивая привычку постоянно думать о маркетинге, продажах и обслуживании клиентов, вы совершенствуетесь во всех направлениях, достигая всех деловых, личных и финансовых целей и становясь лидером в своей сфере деятельности. Вы завоеуете уважение и верность всех людей как на своем предприятии, так и вне его и станете одним из самых успешных бизнесменов своего поколения.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Определите свою область специализации (на клиентах, продуктах или рынках) и составьте план, как стать лучшим в этом направлении.
- § Определитесь со своей сферой превосходства, своим уникальным торговым предложением и выстраивайте на этой основе все свои усилия в области маркетинга и продаж.
- § Сегментируйте свой рынок и определите, какие именно потенциальные клиенты могут получать максимум от того, что вы делаете, и кто может с большей готовностью покупать ваши продукты и платить за них.
- § Сосредоточьте все свои маркетинговые усилия на самых перспективных клиентах.
- § Всеми своими словами и действиями позиционируйте себя как самого надежного поставщика продуктов своим надежным покупателям.
- § Обращайтесь с покупателями так, словно они самые важные люди в вашей деловой жизни — ведь это так и есть.
- § Определите, какие изменения вы можете внести прямо сейчас, чтобы обслуживать своих клиентов лучше, чем это делает кто-либо еще на вашем рынке.

*Золотое правило каждого бизнесмена:
«Ставьте себя на место покупателя».*

Орисон Суэт Марден

ПРИВЫЧКИ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Больше всего преуспевают те люди, которые с ранних лет видят свою цель и направляют на ее достижение все свои усилия.

Эдвард Джордж Бульвер-Литтон

Психолог Абрахам Маслоу писал: «Конечная цель человеческой жизни состоит в том, чтобы человек стал всем, кем он способен стать». Смыслом вашей жизни должна быть реализация вашего человеческого потенциала и достижение всех тех целей, которые вы перед собой ставите. Вы должны постараться максимально проявить себя во всех аспектах своей жизни.

Некоторые люди достигают в своей жизни очень много — в отличие от подавляющего большинства, достигающего очень малого. Те, кому удастся максимально самореализоваться, хорошо зарабатывают, более счастливы в семейной жизни, достигают большей степени успеха, уважения, престижа в своей сфере деятельности, живут более долгой и счастливой жизнью, у них крепче здоровье, дружеские и прочие отношения, больше энергии, чем у заурядных людей. И это должно быть вашей целью.

ЗАЛОГ ВЫСОКИХ ДОСТИЖЕНИЙ

Единственное отличие между людьми, достигающими в жизни многого, и остальными людьми заключается в их привычках. Успешные счастливые люди не жалеют времени и самодисциплинированности на развитие привычек, которые влекут их вперед и вверх во всех жизненных сферах. Неуспешные и несчастные люди такими привычками не обладают.

Хорошая новость заключается в том, что вы можете усвоить любые привычки и формы поведения, которые считаете желательными и необходимыми. Ограничения себе устанавливаете только вы сами, и единственный вопрос, который вы можете себе задать, звучит так: «Насколько сильно вы этого хотите?»

Достаточно долго и упорно работая над собой, вы можете превратиться в человека, который способен на многое. Что бы вы ни делали в прошлом, сколько бы неудач ни претерпели, в любой момент вы можете подвести под прежней жизнью черту и решить, что ваше будущее станет другим. Вы можете начать мыслить по-другому, принимать другие решения, по-другому действовать и развивать другие привычки, которые неизбежно приведут вас к успеху.

ЛИЧНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Цель личного стратегического планирования в бизнесе — повышение рентабельности акционерного капитала. Планирование призвано улучшать финансовые результаты в бизнесе. Точно так же целью личного стратегического планирования является увеличение рентабельности затрачиваемых жизненных усилий.

Ваша цель — реорганизовать свою жизнь таким образом, чтобы получать максимальную отдачу от своего умственного, физического и эмоционального капитала, инвестируемого в вашу жизнь. Ваша цель — использовать отведенное вам время для получения максимального удовольствия, удовлетворения и

вознаграждения от всего, что вы делаете каждый час каждого дня жизни. И все это в вашей власти.

Чтобы максимально реализовать свой потенциал, вы должны вырабатывать привычку к личному стратегическому планированию. Вы не должны жалеть ни времени, ни сил на продумывание и планирование своей жизни наперед, чтобы быть уверенными в том, что в любой сфере своей жизни получите самые лучшие результаты.

С помощью личного стратегического планирования вы учитесь ориентироваться на будущее и мыслить на перспективу, что позволит вам заглядывать вперед и определять, что конкретно вам нужно осуществить и куда конкретно двигаться, чтобы достичь определенной цели к конкретной дате в будущем.

Думайте на перспективу

Чем больше у вас ясности в отношении долгосрочных целей, тем более правильные и взвешенные решения вы принимаете на ближайшую перспективу и все ваши цели достигаются согласно графику.

Например, если вы решили, что хотите стать миллионером через 10–20 лет, то это является вашей долгосрочной финансовой целью. Затем вы анализируете свою текущую ситуацию и выясняете, сколько вы стоите сегодня. Далее вы проводите линию от того места, где находитесь сегодня, к тому месту, где хотите быть в будущем, и составляете план, своего рода дорожную карту, которая точно показывает, каким образом вы собираетесь достичь своей цели за отведенное на это время.

Правило такое: «Имейте ясное представление о своей цели, но будьте гибки в процессе ее достижения». Будьте готовы к тому, что по ходу приближения к ней многое будет меняться. Пока ваша цель ясна, вы можете оставаться гибкими и открытыми. Вы можете переосмысливать свои планы и пробовать другие методы, можете поправлять самого себя, начинать все сначала, идти окольными путями, преодолевать препятствия и

даже в какой-то момент принять решение идти совершенно в ином направлении. Это нормальный и естественный процесс, который позволит вам добраться оттуда, где вы находитесь сейчас, к любой долгосрочной цели.

Ежедневно пересматривайте цели

Заведите привычку ежедневно ставить перед собой цели. Как я уже предлагал ранее, возьмите блокнот на спирали и каждое утро переписывайте цели в настоящем времени, словно они уже достигнуты. Когда вы записываете свои цели от руки, это все глубже и глубже программирует их в вашем подсознании. Это приводит в действие замечательные процессы, помогающие вам приближаться к своим целям и притягивающие ваши цели к вам. Иногда в этой связи могут происходить удивительные совпадения.

Привычка ставить ежедневные цели воздействует на ваш потенциал словно турбонаддув, позволяя вам приближаться к своим целям быстрее, чем вы могли себе представить. Если вы будете применять эту методику в течение 30 дней, вся ваша жизнь изменится самым удивительным образом. Один месяц — и вы поразитесь тому, что с вами произойдет.

Упражнение с десятью целями

Вот мое любимое упражнение в области личного стратегического планирования, которое приводит в движение весь процесс постановки цели и влечет за собой замечательные результаты. Где бы я ни проводил семинары (а я проводил их в 24 странах мира), я обязательно предлагаю участникам такое упражнение: возьмите лист бумаги и запишите 10 целей на предстоящий год в настоящем времени, а потом отложите этот список.

Когда мне случается вернуться в эти города и страны, я снова встречаюсь с людьми, которые последовали моему совету. Они приходят ко мне на семинары, чтобы рассказать, как это

простое упражнение изменило их жизнь. Зачастую они, убрав список, не заглядывают в него целый год. А когда они затем его пересматривают, то удивляются, как много из записанных ими целей было достигнуто за этот период.

Если вы даже один раз запишете цели, это определенным образом запрограммирует ваше подсознание и активизирует ваши надсознательные способности. Если же вы записываете и переписываете их каждый день, это лишь ускоряет процесс достижения целей. Если записывать цели ежедневно, эффект от данного упражнения увеличивается в 10, 20, 50, а то и в 100 раз по сравнению с тем эффектом, который вы получите, записав их лишь однажды. Вы стимулируете свой мозг, и он рождает невероятные идеи, помогающие вам достичь своих целей. Вы приводите в действие закон притяжения и начинаете привлекать к себе людей, обстоятельства, идеи и ресурсы, помогающие вам самым необычным образом.

Согласно закону соответствия, ваш внешний мир начинает отражать изменения, происходящие в вашем внутреннем мире. Вы начинаете думать о своих целях большую часть времени. И чем чаще вы думаете о них, тем быстрее движетесь к ним и тем быстрее они движутся к вам. Вся ваша жизнь начинает меняться к лучшему.

ДУМАЙТЕ НА БУМАГЕ

Одна из самых важных привычек, которую вы можете развить для повышения «рентабельности затрачиваемых жизненных усилий», — думать на бумаге. Всегда, когда думаете, планируете, организуете что-либо, делайте это с карандашом в руке. Это проясняет мысли и кристаллизует идеи.

Существует какая-то чудесная взаимосвязь между головой и рукой. Сам акт записывания активизирует ваше зрение, слух и кинестетическое восприятие. Вы видите что-либо, говорите себе это и записываете соответствующие слова. Сочетание этих трех модальностей оказывает на ваше подсознание гораздо бо-

лее глубокое воздействие. То, что вы записываете на бумаге, буквально отпечатывается в нем. И это оказывает огромное воздействие на ваши чувства, мысли и поведение. Самые успешные люди думают на бумаге. А неудачники этого не делают.

Начинайте день с составления списка

Выработайте привычку начинать каждый свой день с составления перечня того, что вам нужно сегодня сделать. Самое лучшее время для его написания — накануне вечером, по окончании рабочего дня. Это позволяет вашему сознанию работать над перечнем всю ночь, пока вы спите, благодаря чему вы просыпаетесь утром, озаренные интересными идеями и готовыми ответами на мучающие вас вопросы.

Вырабатывайте привычку расставлять в своем списке четкие приоритеты, прежде чем начать над ним работать. Вместо того чтобы хвататься за насущные дела, уделите несколько минут работе над списком. Определите те задачи и те дела, которые обеспечат наибольшую отдачу от затраченных усилий.

ПЯТЬ ВОПРОСОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ НЕ РАСТЕРЯТЬСЯ

Вот пять вопросов, которые вы можете задавать себе снова и снова, пока это не войдет у вас в привычку, и которые всегда будут напоминать вам о необходимости использовать свое время с наибольшей пользой.

1. За что мне платят зарплату?

Первым делом спросите себя: «За что мне платят зарплату?» Для выполнения каких задач меня наняли? Каких конкретных, объективных и измеримых результатов от меня ждут? Если бы я попытался объяснить кому-то, за что мне платят зарплату, какие критерии я бы назвал?

Большинство людей привыкают думать, что раз они находятся на работе, то они работают. Происходит путаница между

работой как процессом и работой как результатом. Зачастую люди целыми днями заняты и делают множество бесполезных вещей. В конце дня они устают, они измучены стрессом, но достигают очень немногого. Дело в том, что они забывают спросить себя: «За что мне платят зарплату?»

2. Какие мои действия приносят максимум пользы?

Привыкайте спрашивать себя: «Какие мои действия приносят максимум пользы?» Что самое важное из того, что вы делаете каждый день? Если бы вы составили список всего того, что делаете, всех задач, всех потенциальных результатов, показали его своему боссу и попросили выделить три самых полезных дела, что бы он сказал?

Если вы сами себе босс, помните, что обычно можно назвать три самые важные задачи или три вида деятельности, на которые приходится 90 процентов или даже больше пользы, которую вы приносите своему предприятию. Практически все остальные действия, которые вы совершаете, являются лишь вспомогательными по отношению к этим трем основным задачам. Каковы же три наиболее ценные задачи, которые вы решаете на работе?

3. Вы и только вы?

Заведите привычку спрашивать себя: «Что по-настоящему важное могу делать я и только я?» Ответ на этот вопрос: та самая работа, которую можете выполнять вы и только вы. Если вы ее не выполните, она не будет выполнена никем другим. Но если вы ее выполните, она может стать самым важным вашим вкладом на настоящий момент. Что же это за работа?

4. Какое одно дело?

Заведите себе привычку задавать такой вопрос: «Какое одно выполняемое мною дело обеспечивает максимум пользы моей

организации?» Если бы вы перечислили на одном листе бумаги все, чем занимаетесь в течение дня, то нашли бы одну-единственную задачу, которая — если упорно заниматься ею на протяжении всего дня — принесла бы больше пользы, чем все другие выполняемые вами задачи и даже все они, вместе взятые?

Какое одно дело принесло бы максимум пользы, если бы вы занимались им целый день? Как вы могли бы организовать свое время и свою работу, чтобы в большей мере сосредоточиться на этой задаче?

Один из самых важных ключей к личной эффективности — развитие привычки тратить больше времени на те несколько задач, которые придают вашей работе наибольшую ценность, и выполнять их все лучше и лучше. Все остальное, что вы делаете, обычно имеет меньшую ценность по сравнению с этими важнейшими задачами.

5. На что может быть с наибольшей пользой потрачено ваше время?

Пятый и, быть может, самый важный вопрос, который вы можете себе задать, звучит так: «На что я могу потратить время с наибольшей пользой прямо сейчас?» Ответ на этот вопрос есть всегда: в любую минуту, в любой час. Ваша способность правильно отвечать на него — ключ к высоким достижениям, максимальной продуктивности, личной эффективности и успеху.

Пропусту говоря, люди преуспевают потому, что развивают в себе привычку постоянно работать над тем одним делом, которое в данный момент обеспечивает наибольшую отдачу от затрачиваемых усилий (и затрачиваемой жизни) из всех возможных дел, которые вы можете делать в данный момент. Люди терпят неудачу, потому что они не умеют или не готовы определять приоритеты либо недостаточно дисциплинированы, чтобы работать над своими ключевыми задачами до тех пор, пока они не будут решены.

УДВОИТЕ СВОЙ ДОХОД, ИМЕЙТЕ ВДВОЕ БОЛЬШЕ СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ

В учебных программах я объясняю клиентам, как удвоить доход, одновременно удвоив количество свободного времени за ближайшие 12 месяцев. И вот однажды, во время второй сессии программы, которая проходила через 90 дней после первой, встала Джоанна и рассказала свою историю:

Три месяца назад, впервые принимая участие в этой программе, я приватным образом рассказала Брайану, что не верю в то, что я способна удвоить свой доход и одновременно иметь вдвое больше свободного времени. Моя ситуация была такова: я в течение восьми лет работала в быстро растущей технологической компании, проводя там по 10–12 часов в день 5–6 дней в неделю. Мне не хватало времени на общение с мужем и двумя детьми, и это вызывало у меня сильный стресс. Выхода из ситуации я не видела.

Брайан посоветовал мне в течение месяца составлять список всего того, что я делаю на работе. У меня получилось 16 пунктов. Не глядя в список, Брайан посоветовал мне задать себе ключевой вопрос: «Если бы вы могли делать только что-то одно из своего списка на протяжении всего дня, какая именно ваша деятельность оказалась бы наиболее полезной для вашей компании?»

Я очень быстро определила то одно дело, которое казалось мне наиболее важным. И тогда он предложил мне выбрать второй и третий пункты, задавая себе тот же самый вопрос. Затем, опять же не глядя в мой список, Брайан сказал, что эти три пункта должны обеспечивать не менее 90 процентов той совокупной пользы, которую я приношу компании. Все остальное можно делегировать другим исполнителям. Пересмотрев весь свой список, я поняла, что он был прав.

В следующий понедельник в 10 часов утра я зашла к своему боссу и сообщила ему о проделанном анализе. Я сказала, что мне нужна его помощь, чтобы делегировать или каким-то образом избавиться от 13 пунктов списка, имеющих низкую ценность, так как мне необходимо сосредоточиться на работе над первыми тремя пунктами. Я сказала ему, что если смогу сосредоточиться на этих трех пунктах, то смогу удвоить свою продуктивность и ценность для компании. И если я преуспею и удвою свою продуктивность, то хотела бы, чтобы мне и платили в два раза больше.

Босс просмотрел список, потом посмотрел на меня и сказал: «Вы абсолютно правы. Это действительно самые важные вещи, которыми вы занимаетесь. Я помогу вам избавиться от менее важных задач, чтобы вы могли полностью посвятить себя трем главным занятиям. Если вы сможете на них сосредоточиться, это принесет огромную пользу нашей компании».

В заключение Джоанна сказала: «В конечном итоге и он сдержал свое слово, и я. Уже через 30 дней я спокойно работала по восемь часов в день пять дней в неделю и при этом работала вдвое результативнее, чем когда-либо раньше. В итоге мой доход удвоился и время, которое я могла проводить со своей семьей, тоже удвоилось. Это совершенно удивительный процесс».

ВОЗЬМИТЕ КОНТРОЛЬ НАД СВОИМ ВРЕМЕНЕМ И СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ В СОБСТВЕННЫЕ РУКИ

Одна из привычек управления своей жизнью заключается в том, чтобы постоянно фокусировать внимание на тех немногих вещах, которые можете делать только вы и которые, будучи сделаны хорошо, принесут огромную пользу вашей компании. Но к этому вопросу нужно подходить творчески и не просто искать способы выполнять больше задач, но также находить способы

избавляться от тех из них, которые приносят вам очень мало пользы в жизни или на работе, либо порекомендовать их кому-то другому.

Факт заключается в том, что вы можете полностью контролировать свое время и свою жизнь, а также повысить свою продуктивность и результативность только в том случае, если перестанете тратить время на второстепенные занятия. Только так вы сможете освободить больше времени на те немногие вещи, которые действительно имеют важное значение.

Пусть у вас войдет в привычку постоянно задаваться следующими вопросами в отношении каждого дела, которым вы занимаетесь:

- \$ Нужно ли это вообще делать?
- \$ Обязательно ли это должен делать я?
- \$ Нужно ли делать это прямо сейчас?
- \$ Не может ли кто-то другой делать это так же хорошо, как я?

По возможности делегируйте задачу кому-нибудь другому, если это поможет вам сосредоточиться на тех вещах, которые можете делать только вы и которые действительно делают вас ценным работником.

ПРАКТИКУЙТЕ МЕТОД АБВГД

Понимая важность расстановки приоритетов, выработайте привычку применять метод АБВГД к списку дел, который вы составляете перед тем, как начать свой рабочий день. Используя этот метод, постоянно думайте о возможных последствиях выполнения или невыполнения той или иной задачи. Задача, которая влечет за собой серьезные потенциальные последствия, имеет высокий уровень приоритета. Задача, у которой последствий немного, имеет низкий уровень приоритета. Масштаб последствий является ключевым фактором того, нужно ли заниматься данной задачей сейчас, либо можно сделать это позже, либо вообще ею не заниматься.

Проанализируйте свой список предстоящих дел и пометьте каждый пункт буквами А, Б, В, Г или Д.

Задача категории А — это то, что необходимо сделать. Ее невыполнение чревато очень серьезными негативными последствиями. Осуществление этой задачи является необходимой предпосылкой вашего успеха в профессиональной или личной жизни. Идентифицируйте все дела категории А в своем списке. Если их больше одного, пронумеруйте их в порядке приоритетности: А-1, А-2, А-3 и т. д.

Задача категории Б — это то, что должно быть сделано, но необязательно сейчас. Ее невыполнение может доставить неудобства, но очень серьезных последствий не имеет — так же, как и ее выполнение. Правило таково, что никогда не следует браться за выполнение задач категории Б, пока не справитесь с задачами категории А.

Задача категории В — это то, что было бы неплохо сделать. Каких-то серьезных последствий ее выполнение (или невыполнение) не влечет ни для вас, ни для кого-то другого. Иными словами, будет выполнена эта работа или нет, принципиально. Никогда не следует браться за задачу категории В, пока остаются несделанными задачи категории Б, так же как нельзя браться за задачу категории Б, пока не сделана хотя одна задача категории А.

Задача категории Г — это то, что вы можете и должны делегировать другим. Вы должны взять за правило делегировать все, что могут сделать вместо вас другие люди, чтобы у вас было больше времени заниматься тем, чем можете заниматься только вы.

Задача категории Д — это то, от чего вы можете и должны избавиться как можно быстрее. Вы сможете установить контроль над своим временем только тогда, когда сумеете избавиться от всего малозначительного или вовсе бессмысленного, чтобы сосредоточиться только на тех вещах, которые действительно важны для вашей жизни и работы.

Самым мощным инструментом достижения успеха является ваша способность мыслить. И нигде эта способность не важ-

на так, как при решении вопроса о том, что и в каком порядке вам нужно делать. Правильность выбора при решении вопроса о том, на что вы потратите свое время, в значительной мере предопределяет все, что с вами происходит. И вы всегда вольны выбирать.

ПРАКТИКУЙТЕ ПРИНЦИП ПАРЕТО

Развивайте привычку применять правило 80/20 ко всему, что делаете. Это правило, впервые сформулированное Вильфредо Парето в 1896 году, гласит, что 20 процентов того, что вы делаете, приносит 80 процентов пользы от всей вашей деятельности.

Это означает, что 20 процентов потенциальных клиентов превратятся в 80 процентов реальных клиентов. Двадцать процентов клиентов купят у вас 80 процентов ваших продуктов; 20 процентов продуктов обеспечат вам 80 процентов прибыли. Это правило также означает, что 20 процентов покупателей предоставят вам 80 процентов проблем и издержек.

В любом списке из десяти пунктов два пункта стоят столько же, сколько все остальные вместе взятые. Заведите привычку применять правило 80/20 ко всем аспектам своей деловой и личной жизни. Сосредоточьтесь на 20 процентах пунктов и задач, важность которых в несколько раз выше значимости остальных 80 процентов, хотя занимают они столько же времени.

Большинство людей транжирят свое время на множество самых разных дел. Но наиболее продуктивные люди распределяют время, ориентируясь на ценность и значимость каждой задачи. Вы должны делать то же самое.

НЕ ТЯНИТЕ ВРЕМЯ

Одна из самых важных привычек управления своей жизнью, которую вы можете в себе развить, — это привычка не тянуть время и выполнять самое важное дело в первую очередь. В своей книге «Оставьте брезгливость, съешьте лягушку!», которая стала мировым бестселлером, я объясняю проверенный и прак-

тичный процесс, с помощью которого вы можете организовать свое время и свою жизнь, выбирая самую важную задачу, начиная с нее, работая над ней и не отвлекаясь ни на что другое до тех пор, пока она не будет завершена.

Один из принципов, которым я учу, основан на том факте, что вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени. Вы также становитесь тем, о чем говорите себе большую часть времени. Когда вы замечаете за собой, что тянете время, повторяйте себе твердо и с выражением следующие слова: «Сделай это сейчас! Сделай это сейчас! Сделай это сейчас!» Эта фраза поможет вам сосредоточиться и побудит вернуться к работе над ключевой задачей.

Чем больше вы заставляете себя концентрироваться на самой важной задаче и не отрываться от нее, пока она не будет сделана, тем больше энергии у вас будет. Каждый раз, когда вы завершаете важную задачу, в мозге высвобождается нейротрансмиттер, называемый эндорфином. Эндорфины делают нас счастливыми и энергичными — это самый натуральный наркотик счастья.

Каждый раз, когда в мозге выделяются эндорфины, вы чувствуете себя счастливыми, радостными, мотивированными, позитивными, исполненными энтузиазма. Эндорфины придают вам больше уверенности в себе. Каждый раз, завершая важную задачу, вы испытываете прилив эндорфинов, который стимулирует и мотивирует вас делать еще больше.

ДОВОДИТЕ РАБОТУ ДО КОНЦА

Привычка начинать с самой важной задачи и потом не останавливаться до тех пор, пока она не будет завершена на 100 процентов, помогает сэкономить много времени. И наоборот, когда вы тянете с выполнением задачи, работаете урывками, это поглощает много времени. Позвольте мне объяснить.

Каждая работа делится на три части: сначала вы разогреваетесь и готовитесь; потом в полную силу работаете над задачей

и наконец расслабляетесь и перестраиваетесь на другую работу. Каждый раз, когда вы делаете что-то урывками, останавливаясь и начиная снова, вы вынуждены заново проходить этапы «разогрева и остывания», в результате чего время, затрачиваемое на ту же самую работу, может увеличиваться аж на 500 процентов по сравнению с тем, что вы потратили бы, если бы работали до конца, ни на что не отвлекаясь.

По оценкам, если вы отрываетесь от работы, реагируя на телефонные звонки или почтовые сообщения, то для того, чтобы вернуться к работе, вам требуется примерно 17 минут. Средний взрослый человек проверяет почту от 3 до 150 раз в день (Business Insider, 2017). Все это является веской причиной низкой продуктивности и стресса.

Приучайте себя доводить до конца любую работу, в чем бы она ни заключалась. Таким образом, вы будете не только больше делать, но и почувствуете себя более мотивированными и энергичными, что позволит добиваться еще больших успехов.

Целенаправленная концентрация на каком-то одном, самом важном деле — это одна из самых полезных привычек, которую вы можете развить в себе для увеличения личной продуктивности.

ФОРМУЛА ЛИЧНОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ

Формула личной продуктивности подобна рецепту, который вы можете выучить и практиковать, пока выполнение соответствующих действий не дойдет до автоматизма. Выработав в себе привычку думать о семи ключевых способах увеличения результативности своего труда, вы сможете в очень короткие сроки удвоить свою продуктивность.

1. Работайте больше

Выработайте в себе привычку работать больше и прилежнее, чем большинство людей. Начинайте раньше, работайте прилежнее и задерживайтесь на работе немного позже. Трудитесь все рабо-

чее время. Начиная работать, не отвлекайтесь ни на что другое. За счет одной только этой привычки вы сможете повысить свою продуктивность на 50–100 процентов в первый же день.

2. Работайте быстро

Учитесь работать быстрее, чтобы выполнять все задания в кратчайшие сроки. Не расслабляйтесь. Быстрее перемещайтесь с места на место, от задачи к задаче. Развивайте в себе чувство срочности. Пусть о вас говорят как о человеке, который все делает быстро, а не как о человеке, которого надо постоянно подгонять.

3. Работайте разумно

Развивайте привычку в первую очередь выполнять самую важную работу. Все, что вы делаете, может быть более или менее ценным и полезным, чем любое другое дело. Закон исключенной альтернативы гласит: «Делать что-то одно — значит не делать что-то другое». Убедитесь, что выполняемая вами работа действительно является самой важной на данный момент. В противном случае вы откладываете в сторону более важные вещи и тратите время на второстепенные дела.

Как ни печально, но исключительно хорошее выполнение маловажной работы не окажет влияния на вашу карьеру. Если вы будете тратить слишком много времени, очень хорошо выполняя маловажную или имеющую низкий приоритет работу, это может даже навредить вашей карьере, потому что лишит вас возможности работать над чем-то действительно важным. Как писал консультант в области менеджмента Бенджамин Трего, «самое худшее использование времени — это делать очень хорошо то, что не нужно делать вовсе».

4. Делайте то, в чем вы сильны

Приучайте себя работать над тем, в чем вы сильны. У вас есть особые таланты и навыки, которые вы развивали на протяже-

нии всей своей карьеры и которые позволяют вам быстро и хорошо делать определенные вещи. Вы совершаете меньше ошибок и тем самым сберегаете огромное количество времени, которое в противном случае пришлось бы потратить на возвращение назад и исправление ошибок. Чем больше времени вы тратите на те вещи, которые вам легче даются, тем лучше справляетесь с этими задачами и тем больше вам удастся сделать за более короткий промежуток времени.

Какие важные задачи, решаемые вами на работе, даются вам лучше всего? Как вы могли бы организовать свою работу с таким расчетом, чтобы больше времени заниматься именно этой работой?

ПРИВЕРЖЕННОСТЬ СОВЕРШЕНСТВУ

В первые годы своей карьеры я работал копирайтером в крупном рекламном агентстве. Решив заняться копирайтингом, я отправился в библиотеку и перечитал все книги на эту тему. Я час за часом читал, изучал эти вопросы, практиковался в написании рекламных текстов, зачастую засиживаясь до позднего вечера. Когда я наконец получил работу в этой области, то писал и переписывал рекламные тексты по 8–10 часов каждый день пять дней в неделю, работая под пристальным надзором старшего копирайтера.

Сегодня я могу написать убедительный и мотивирующий рекламный текст так же быстро и легко, как обычный человек может переключить телевизионный канал с помощью дистанционного пульта. В своей компании я могу писать превосходные рекламные тексты быстрее, чем кто-либо еще. Та же самая работа может занять у других людей многие часы, а уровень может быть ниже.

5. Работайте эффективнее

Развивайте привычку группировать решаемые задачи. Этот принцип означает, что чем больше схожих задач вам приходится решать одну за другой, тем быстрее вы справляетесь с каждой из них при том же или даже более высоком уровне качества.

Например, тут же отвечайте на все электронные письма. Сразу готовьте все свои деловые предложения. Одним махом справляйтесь со всей своей корреспонденцией или расходами. Разом пишите все свои отчеты. Старайтесь уложить телефонные разговоры с потенциальными клиентами в один промежуток времени.

Эксперты по вопросам эффективности рассчитали, что если вам нужно выполнить десять сходных задач и вы делаете их все сразу, одну за другой, то к тому времени, когда дойдете до десятой задачи, вы будете работать настолько эффективнее, что она займет у вас лишь 20 процентов того времени, которое заняла первая задача из вашего списка. Группировка задач — это очень действенный способ повышения производительности труда.

6. Работайте лучше

Развивайте привычку непрерывно совершенствоваться и повышать качество выполнения своих ключевых обязанностей. Это вообще один из главных принципов эффективного управления временем. Чем лучше вы справляетесь с тем, что делаете, тем больше успеваете сделать за отведенное время. Иногда улучшение в каком-то одном ключевом навыке может сказываться на повышении продуктивности и результативности в других сферах деятельности.

Например, если вы не владеете искусством машинописи и используете зрячий метод, печатая двумя пальцами, то, сколько бы вы ни тренировались, ваша скорость не превысит пяти-восьми слов в минуту.

Однако если вы решили научиться машинописи, то можете скачать любую из популярных компьютерных программ, обучающих слепому методу машинописи, практиковаться по 20–30 минут каждый день и уже через 90 дней будете печатать 50–80 слов в минуту. Это повысит вашу производительность на 1000 процентов. А кроме того, вы откроете для себя целый мир интернета.

Какой один навык вы могли бы развить, который помог бы вам на более высоком уровне использовать остальные навыки? Если бы вы могли достичь абсолютного совершенства в каком-то одном навыке, какое позитивное влияние это оказало бы на вашу карьеру и доход? Что вы можете сделать, начиная прямо с сегодняшнего дня, чтобы развить данный навык? Сделайте это своей целью, составьте план, а затем совершенствуйтесь в этом направлении каждый день, пока данный навык не станет частью вашего личного арсенала.

7. Тщательно готовьтесь

Чтобы самореализоваться и с максимальной выгодой использовать свое время, вы должны развить в себе привычку тщательно готовиться к каждому совещанию, к каждому собеседованию как с сотрудниками компании, так и с внешними партнерами. Поначалу тщательная подготовка требует некоторого времени, но впоследствии это обеспечит огромную экономию времени.

Если продавец основательно подготовлен, покупатели всегда это чувствуют. И присяжные всегда видят, что адвокат хорошо подготовился. То же самое можно сказать о потенциальных работодателях и претенденте на вакансию. Заведите привычку делать домашнюю работу и наводить порядок в своих мыслях перед каждой важной встречей. Иногда подготовка оказывается тем самым критическим фактором, который позволяет произвести впечатление на присутствующих и достичь успеха.

О пользе подготовки

Некоторое время назад исполнительный вице-президент одной из крупных компаний попросил меня поприсутствовать на их ежегодном собрании и провести с членами правления занятие по стратегическому планированию. Как оказалось, компанию возглавлял очень своевольный и властный президент, который подмял под себя всю стратегию, не позволяя другим членам правления вносить свой вклад в деятельность компании. В результате правление было деморализовано и компания занимала на рынке весьма шаткое положение.

Исполнительный вице-президент построил собрание так, что мое появление для президента и других членов правления стало неожиданностью. Если бы не удалось собрать эту группу вместе, последствия для компании могли бы быть очень серьезными. Я попросил выслать мне повестку дня и общее описание их предыдущих собраний правления. Я получил около 200 страниц заметок и наблюдений, которые были распечатаны и распределены за весь прошлый год. Объем информации был просто ошеломляющий.

Тем не менее я решил взяться за эту работу. Я провел 12 часов, читая, анализируя и конспектируя те дискуссии, которые имели место на заседаниях правления в прошлом. Я заметил, что президент постоянно цитировал Питера Друкера и Тома Питерса, чтобы подчеркнуть свои мысли. Так случилось, что я был близко знаком с работами этих двух экспертов в области менеджмента.

Когда началось заседание, все заняли свои места вокруг большого стола, имевшего U-образную форму. Вице-президент встал, представил меня и объяснил всем, включая президента, что он пригласил меня вести собрание. Все переглянулись, обратили взгляд на президента, потом на меня. В зале воцарилась напряженная атмосфера.

Я встал и поблагодарил их за то, что пригласили меня, а затем объяснил, как тщательно изучил записи их предыдущих заседаний и обсуждений за прошлый год, при этом обращаясь к каждому из членов правления по имени (я выучил их заранее). Наконец я посмотрел на президента, который уже готов был вмешаться, и сказал ему: «Я всегда был большим поклонником Питера Друкера и Тома Питерса».

На лице президента отобразилось изумление. Я тут же упомянул о нескольких книгах и идеях каждого из этих авторов, указав, что всегда очень внимательно их читаю и изучаю. Возцарилась тишина. Все ждали, как он отреагирует. Через несколько мгновений президент сел в кресло и сказал: «Отлично! Ведите собрание».

В результате это заседание, как и все последующие, оказалось очень продуктивным. Мы многое сделали и достигли огромного успеха с точки зрения формулировки нового стратегического плана. Напряжение и стресс, свойственные этим заседаниям ранее, рассеялись. Все чувствовали себя довольными и расслабленными. Все работали сплоченно и продуктивно. После заседания двое членов правления подошли ко мне и сказали: «Вы, можно сказать, спасли нашу компанию».

Ключом к успеху была подготовка. Когда я думаю о том, сколько времени и сил необходимо для подготовки любой речи, семинара, совещания или заседания по стратегическому планированию, то всегда напоминаю себе об этом опыте.

Слишком много подготовки не бывает

Недавно я готовился выступить в качестве свидетеля на громком судебном процессе в Лос-Анджелесе. В порядке подготовки я провел несколько часов с адвокатом, а в конце встречи он вручил мне целую коробку судебных материалов и сказал: «Надеюсь, у вас будет время прочитать все это к судебному заседанию».

Я ответил: «Я всегда считал необходимым тщательно готовиться к каждой важной встрече. Более того, я, пожалуй, даже слишком верю в подготовку».

Он посмотрел на меня, улыбнулся и сказал: «Не думаю, что здесь уместно слово “слишком”».

Позже я узнал, что это был один из самых опытных и высокооплачиваемых адвокатов в Соединенных Штатах. В том конкретном деле он сберег своему клиенту более 300 миллионов долларов благодаря своей привычке слишком основательно готовиться. Вы должны делать то же самое.

Чудесным преимуществом привычки к тщательной подготовке является то, что это придает вам чувство уверенности и компетентности, некое психологическое преимущество, позволяющее проявлять себя с наилучшей стороны и одерживать прекрасные деловые и личные победы, способные изменить направление вашей жизни.

ВСЕГДА БУДЬТЕ ВОВРЕМЯ

Еще одна важная привычка, которую нужно развить, — это привычка к пунктуальности. Менее 5 процентов людей проявляют пунктуальность в каждом случае, так что каждый знает об этом их качестве. Они выделяются. Ими восхищаются, их уважают. Для них открыты все возможности. Их считают более ценными и более компетентными, чем других, только благодаря их пунктуальности.

Легендарный футбольный тренер Винс Ломбарди, когда только возглавил команду Green Bay Packers, обнаружил, что игроки часто приезжают к автобусу с опозданием. И тогда он объявил о «времени Ломбарди», которое начиналось за 15 минут до запланированного. С того дня, если отправление автобуса было назначено на 10 часов утра, все должны были сидеть в автобусе в уже 9:45. Если кто-то не успевал, автобус уезжал без него и опоздавший не мог играть на следующий день. Достаточно было произойти одному такому случаю, что-

бы игроки поняли, что тренер не шутит, и осознали важность пунктуальности.

Помните: то, что вы делаете раз за разом, вскоре входит в привычку. Поэтому решите прямо с сегодняшнего дня пунктуально приходить на каждую встречу. Не пытайтесь изменить всю свою жизнь за один раз. Следуйте заветам Дейла Карнеги: «Старайтесь изменять по одной привычке за раз, методично действуя день за днем, пока это не закрепится в вашем сознании и не обретет постоянство».

Решите для себя прийти точно в назначенное время на очередную встречу или совещание. Затем решите вовремя прийти на следующую встречу. Делайте так каждый раз, пока эта привычка не дойдет до автоматизма. Когда пунктуальность станет одним из ваших достоинств, вы заметите, как изменятся к лучшему и другие аспекты вашей жизни.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЙ СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР

Важным ключом к личной продуктивности является развитие привычки определять те сдерживающие факторы, которые ограничивают скорость вашего продвижения к цели. Для начала определите, чего вы хотите достичь. Это может быть связано с финансами, личной жизнью или здоровьем. Затем спросите себя: «Какой фактор задает скорость моего продвижения к данной цели?»

Например, если вы хотите увеличить объем продаж, сдерживающим фактором, или узким местом, может быть количество потенциальных клиентов, с которыми вы общаетесь каждый день. Если это действительно ваш основной сдерживающий фактор, сосредоточьте всю творческую энергию на его устранении. Постарайтесь так организовать свое время и деятельность, чтобы можно было увеличить количество людей, с которыми вы встречаетесь и которым предлагаете свой товар.

В бизнесе целью может быть достижение определенного финансового результата. Что задает скорость вашего продвиже-

ния к этой цели? Важно точно определить сдерживающий фактор, а затем сосредоточиться на его устранении. Джим Коллинз в своей книге «От хорошего к великому» указывает на то, как важно правильно идентифицировать экономический знаменатель вашего бизнеса. Это критически важное число, которое предопределяет успех всего вашего предприятия или определенной сферы деятельности.

Например, вашим сдерживающим фактором с точки зрения увеличения продаж может быть не количество потенциальных клиентов, с которыми вы общаетесь, а их качество. Применяя четыре качества маркетинга, которые мы обсуждали выше, вы можете идентифицировать тех перспективных клиентов, которые с большей вероятностью купят вашу продукцию, и сосредоточить на них все свои усилия.

Быть может, сдерживающим фактором являются ваши базовые профессиональные навыки или увеличению продаж препятствуют недостаточно эффективные презентации, недостаточная способность побудить клиента к действию. Если проблема именно в этом, то решение может быть в том, чтобы сосредоточить свою творческую энергию на совершенствовании качества процесса продажи, а не на том, чтобы отчаянно пытаться предложить свою продукцию как можно большему числу людей.

Удвоение количества продаж

Самые лучшие рестораны сумели идентифицировать важнейшие ограничения, сдерживающие рост бизнеса. Речь идет не о количестве еды или напитков, которые употребляет каждый человек; эта величина как раз большей частью фиксированна. Как бы искусно вы ни выстраивали свой маркетинг, как бы вежливы ни были ваши официанты, люди не съедят и не выпьют больше, чем обычно.

Главным ограничителем, сдерживающим рост ресторанного бизнеса (и многих других), является повторная посещаемость заведения. Один из моих клиентов-рестораторов выяснил, что средний посетитель бывает в его ресторане каждые два месяца. Тогда он разработал программу обслуживания клиентов и удовлетворения их потребностей, которая оказалась настолько эффективной, что люди стали бывать в его ресторане чаще. Сначала они стали приходить каждые шесть недель, потом — каждые четыре.

Используя эту стратегию, мой клиент сумел удвоить и даже утроить прибыльность своего ресторана, не прибегая к дорогостоящей рекламной компании, необходимой для привлечения новых клиентов. Именно возвращающийся, а не новый клиент оказался ключом к успеху.

Оглянитесь на себя

Оглянитесь на свою жизнь и работу. Спросите себя: «Какие факторы предопределяют то, насколько быстро я могу достичь своих самых главных целей?»

Правило 80/20 к теме ограничений применимо особым образом. Вы обнаружите, что 80 процентов сдерживающих факторов находятся внутри вас, а не в окружающем мире. Это ваши психологические установки, убеждения, страхи или отсутствие необходимых качеств либо навыков. И лишь 20 процентов ограничений являются внешними по отношению к вам и вашему бизнесу.

Развивайте привычку искать решение своих проблем в себе. Спрашивайте себя: «Что во мне сдерживает меня, не дает достичь этой цели?»

Что бы это ни было, четко определите проблему, поставьте цель преодолеть ее, а затем действуйте в данном направлении изо дня в день, пока не добьетесь успеха. Перефразируя Роберта Браунинга, можно сказать: «Человек только тогда чего-то сто́ит, когда он начинает борьбу с самим собой».

ИЗМЕНИТЕ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ КО ВРЕМЕНИ

В молодости мне иногда случалось наткнуться на книги и статьи, посвященные управлению временем. В те годы я представлял себе, что моя жизнь подобна солнцу и управление временем — это одна из планет, которая крутится вокруг него. Важная перемена в моей жизни произошла, когда я понял, что именно управление временем было в моей жизни солнцем, а все остальное, что со мной происходило, можно было уподобить планетам, вращавшимся вокруг солнца — вокруг того, как я распоряжаюсь своим временем. Это откровение оказало глубочайшее влияние на мою жизнь и работу.

Правило таково: «Улучшая качество управления временем, вы улучшаете качество своей жизни».

Заведите привычку регулярно читать книги и статьи об управлении временем. Слушайте аудиопрограммы и аудиокниги. Планируйте свой распорядок дня при помощи мобильных приложений.

Факт заключается в том, что временем нельзя управлять слишком хорошо. Каждый метод, каждая техника и стратегия, которые вы можете изучать, применять и вводить в привычку, оказывает немедленное позитивное влияние на вашу жизнь. Когда вы вырабатываете целую серию привычек управления временем и своей жизнью, вскоре они доходят до автоматизма и вы применяете их с утра до ночи, повышая свою продуктивность, а также уровень доходов в два, три, а то и в десять раз. Это поможет резко ускорить и ваш карьерный рост. Вы будете успевать делать больше за меньшее время и на более высоком уровне, в результате зарабатывая больше денег.

Большой успех в любой сфере деятельности — это просто вопрос развития привычек, которые способствуют достижению необыкновенных результатов. И все эти привычки могут быть приобретены.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- \$ Начинайте каждый день с записывания своих целей в настоящем времени. Это позволит запрограммировать их в подсознании.
- \$ Планируйте каждый день заранее, предпочтительно накануне вечером, составляя список того, что вам нужно сделать.
- \$ Организуйте свой список повседневных дел в соответствии с приоритетами, используя правило 80/20, метод АБВГД или обе техники вместе.
- \$ Боритесь с прокрастинацией, каждое утро начиная работать над самыми важными и полезными задачами.
- \$ Взявшись за какое-то дело, не отвлекайтесь ни на что другое. Прилежно работайте над ним, пока не завершите.
- \$ Тщательно готовьтесь к каждой важной встрече; заранее выполняйте «домашнюю работу», чтобы быть готовыми ко всему, что может произойти.
- \$ Примите решение вовремя являться на все встречи и выполнять все дела в установленные сроки.

Я никогда не смог бы сделать то, что сделал, без привычки к пунктуальности, порядку и прилежанию, без решимости сосредоточивать внимание на каком-то одном предмете за раз.

**Чарльз Диккенс,
«Жизнь Дэвида Копперфилда»**

ПРИВЫЧКИ, ПОМОГАЮЩИЕ ЛАДИТЬ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

Любви не растратишь: чем больше даешь, тем больше остается. Когда черпаешь из живого родника, то с каждым днем он становится все щедрее.

Антуан де Сент-Экзюпери

Счастье в жизни на 85 процентов обеспечивается вашими отношениями с другими людьми, утверждает Сидни Джурард, психолог и автор книги «Здоровая личность» (Healthy Personality). Как говорил Аристотель, «человек по своей природе — общественное животное». Мы живем в окружении других людей, и от того, насколько хорошо мы ладим с ними, а они с нами, во многом зависит качество всего, что с нами происходит.

Ваша самая важная цель в жизни — быть счастливыми. Если вы не поместите свое собственное счастье в центр жизни как организующий принцип, никто другой за вас этого не сделает. Каждый человек сосредоточен на том, чтобы делать то, что дает ему возможность почувствовать себя счастливым. Как бы вы ни

заботились о счастье других людей, ваше счастье всегда имеет приоритет перед чужим. Такова человеческая природа.

ВЫ МОЖЕТЕ ОТДАТЬ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ИМЕЕТЕ

Очень часто несчастные люди говорят, что они жертвуют собственным счастьем, чтобы сделать счастливыми других. Но вы не можете отдать то, чего не имеете. Вы не можете сделать счастливыми других, если сами несчастны.

Если хотите иметь счастливых детей, будьте счастливыми родителями. Если хотите иметь счастливых работников и сотрудников, будьте счастливым начальником и коллегой. Если хотите иметь счастливых покупателей, будьте счастливым продавцом. Если хотите улучшить качество чьей-либо жизни, начните с улучшения качества собственной.

ДАЙТЕ ДРУГИМ ПОЧУВСТВОВАТЬ ИХ ЗНАЧИМОСТЬ

В одной из сказок «Тысяча и одна ночь» рассказывается о пещере с сокровищами, которую можно было открыть, лишь зная волшебный пароль: «Сезам, откройся!» Перед человеком, который произнес эти волшебные слова, огромная стена отодвигалась в сторону и открывались несметные сокровища. В человеческих отношениях слова «Сезам, откройся!» можно изменить так: «Дайте другим почувствовать свою значимость». Это удовлетворяет глубинные чаяния человеческой природы. Все, что вы делаете и чего не делаете, можно оценивать в соответствии с этим стандартом: помогаете ли вы людям почувствовать их значимость?

Иногда я спрашиваю у своей аудитории: «Какую часть времени люди ведут себя эмоционально, а какую часть времени — логично?» Слушатели предлагают разные ответы и пропорции. Но истина заключается в том, что люди эмоциональны на 100 процентов. Они принимают эмоциональное

решение, а потом обосновывают его логически. Эмоции всегда первичны.

В плане эмоций «считается все!». Это правило опять в деле. Все, что происходит в вашей жизни, так или иначе эмоционально воздействует на вас, делая вас счастливыми или несчастными, мотивируя вас или демотивируя, внушая страх или уверенность, любовь или злобу. Середины здесь нет.

Бесстрашные и непосредственные

В главе 2 мы говорили о том, что младенцы приходят в этот мир, лишенные всякого страха. Они совершенно бесстрашны и непосредственны. Почти все страхи взрослого человека приобретены им в детстве — прежде всего в результате деструктивной критики, физических наказаний и отсутствия любви.

В самом раннем детстве у нас начинает вырабатываться боязнь неудачи и критики. Эти негативные привычки мышления становятся коренными причинами всех других страхов, сомнений и недоразумений.

Родители начинают внушать нам страх неудачи, потери, болезни, смерти, боязнь выглядеть смешным или оказаться в неловком положении, когда используют сочетание деструктивной критики и неодобрения для контроля над нами и манипулирования нашим поведением. Мы интерпретируем такое обращение как отсутствие любви. Поскольку отсутствие любви оказывает на детскую психику травмирующее воздействие, мы утрачиваем свое бесстрашие, непосредственность и стараемся соответствовать требованиям родителей, чтобы чувствовать себя в безопасности. Хуже всего чувствовать, что мы недостаточно хороши.

Поскольку разум и эмоции у маленьких детей находятся в стадии формирования, они легко поддаются негативному влиянию со стороны людей, занимающих очень важное место в их жизни. Когда родители наказывают нас, критикуют, говорят нам и о нас какие-то негативные вещи, мы принимаем это как

объективную оценку того, кем мы являемся. У нас нет способности опровергать, ставить под сомнение их слова и отношение к нам. Мы беззащитны.

Став взрослыми, мы продолжаем терзаться сомнениями и страхами, которые коренятся в раннем детстве. Каких бы успехов мы ни достигали в дальнейшей жизни, мы по-прежнему подвержены этим запрограммированным с детства негативным привычкам мышления. Любой негативный опыт способен запустить отрицательные эмоции, поскольку привычки, укоренившиеся в нашем подсознании, никогда не исчезают полностью.

Станьте экспертом по отношениям

Поскольку мы существа эмоциональные, на нас позитивно влияют те люди, которые говорят нам и делают то, от чего мы чувствуем себя значимыми и ценными. Любые слова и поступки других людей, повышающие нашу самооценку, помогают нам в большей мере любить и уважать себя. Благодаря этому мы более позитивно воспринимаем тех, кто позволяет нам лучше относиться к самим себе.

Ваша задача — стать экспертом по отношениям, развивая привычку говорить и вести себя так, чтобы другие люди ощущали свою значимость и ценность. Если вы говорите и делаете то, от чего люди начинают лучше относиться к самим себе, к своей жизни, работе, семье и детям, перед вами открываются все двери, вы повсюду становитесь желанным гостем. Люди любят вас, уважают, им приятно ваше присутствие. Они готовы нанимать вас на работу, продвигать по службе, совершать у вас покупки. Люди принимают ваше влияние и ваше лидерство, и вы приобретаете власть и авторитет и на работе, и среди знакомых.

Когда вы делаете и говорите то, что помогает другому человеку лучше себя чувствовать, то и сами чувствуете себя лучше. И это хорошая новость. Когда вы мотивируете, вдохновляете

других людей, то и сами ощущаете больше поддержки и воодушевления. Все, что вы делаете, чтобы поднять самооценку других людей, повышает одновременно и вашу самооценку.

Обратное, к сожалению, тоже верно. Когда ваши слова и поступки понижают самооценку других людей, заставляют их чувствовать себя менее значимыми, такой же эффект это оказывает и на вас самих. Вот почему негативно настроенные люди сами обычно выглядят злыми и несчастными. Они страдают от низкой самооценки и негативного самовосприятия. Они разочарованы жизнью, с ними трудно ладить. Они неэффективны в отношениях с другими людьми и обычно неэффективны в своей работе. Все, что они делают и говорят во вред другим людям, вредит и им самим.

Практикуйте «золотое правило»

Чтобы стать экспертом по отношениям, начните с привычки практиковать «золотое правило» в отношениях со всеми, с кем вам приходится иметь дело. «Золотое правило» присуще большинству религиозных доктрин, и оно гласит: «Поступай с другими так, как ты хочешь, чтобы поступали с тобой».

В буддизме это правило приобретает такое звучание: «Не делай другим то, что причиняет боль тебе». Данный принцип настолько прост и эффективен, что, если бы его начал применять каждый человек, мир преобразился бы в одночасье.

А вот «золотое правило» в формулировке немецкого философа Иммануила Канта, так называемый категорический императив: «Поступай так, чтобы максима твоей воли могла быть всеобщим законом». Другими словами, представьте себе, что каждый будет делать то же самое, что сейчас делаете и говорите вы. Это было бы хорошо или плохо?

Ставя перед собой такого рода стандарты, вы начинаете преобразать свою жизнь. Вы становитесь другим, лучшим человеком.

ЧЕТЫРЕ ВАЖНЫХ ВОПРОСА

Вот четыре важных вопроса, которые вы можете регулярно задавать себе, чтобы расти и стремиться к самосовершенствованию:

1. «Каким бы стал этот мир, если бы все в нем были похожи на меня?» Неспособность задавать себе этот вопрос и неспособность отвечать на него: «Этот мир стал бы лучше», является причиной большинства проблем в современном мире.
2. «Какой была бы моя страна, если бы все ее жители были похожи на меня?» Если бы каждый мог ответить, что жизнь в нашей стране стала бы лучше, если бы все жили так, как живет он, мы могли бы быстро покончить с преступностью, алкоголизмом, наркоманией, коррупцией и всеми прочими негативными явлениями.
3. «Какой была бы моя компания, если бы все в ней были похожи на меня?» Если бы менеджеры, оказавшиеся в центре скандалов с двойной бухгалтерией, регулярно задавали себе этот вопрос, проблем в их корпорации никогда бы не возникло. Каждый день вы должны задавать себе этот вопрос по отношению к себе самому и к своим трудовым привычкам, чтобы увидеть, понравится ли вам собственный ответ. Если не понравится, тогда что вы можете немедленно изменить в себе, чтобы стать лучше?
4. «Какой была бы моя семья, если бы все в ней были похожи на меня?» Если бы все в вашей семье обращались друг с другом точно так же, как вы относитесь к своим родственникам, была бы она более счастливой, здоровой и исполненной любви? Если вы постоянно будете задавать себе этот вопрос, то обнаружите, что все лучше и лучше относитесь к членам своей семьи. А по мере улучшения качества семейной жизни будут улучшаться и ваши отношения с коллегами.

ПЯТЬ ПРИВЫЧЕК ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ

Вот пять привычек, которые вы можете развить в себе и которые гарантируют замечательные межличностные отношения как дома, так и на работе. Этими привычками являются принятие, уважение, восхищение, одобрение и внимание.

Первая привычка, которую вы можете в себе развить, — это привычка принятия, называемая в психологии «безусловным позитивным отношением».

Каждый человек имеет глубокую подсознательную потребность в безусловном и неограниченном принятии со стороны других людей. Удовлетворяя эту потребность в отношениях с человеком, вы тут же даете ему почувствовать собственную значимость.

Когда мы были детьми, родители часто манипулировали нами, предлагая или отнимая любовь и принятие. Это приучило нас быть исключительно чувствительными к мнению и отношению со стороны других людей. В детстве и подростковом возрасте мы были готовы делать практически все, чтобы завоевать — или, по крайней мере, не потерять — принятие со стороны наших сверстников. Когда мы становимся взрослыми, принятие со стороны людей, занимающих важное место в нашей жизни, и даже незнакомцев может стать настолько необходимым, что мы готовы на что угодно — даже на отказ от собственной индивидуальности, — чтобы не спровоцировать неодобрение с их стороны.

Когда вы полностью и безоговорочно принимаете других людей такими, какие они есть, не комментируя, не критикуя, не намекая, что им нужно в чем-то измениться, вы повышаете их самооценку и помогаете высвободить заложенный в них потенциал. В фильме «Дневник Бриджит Джонс» друзья главной героини удивляются, когда она описывает своего любимого мужчину такими словами: «Он любит меня такой, какая я есть». По-видимому, никто из них никогда не сталкивался ни с чем подобным.

Любовные, супружеские, родительские отношения лучше всего складываются тогда, когда каждый человек, особенно родители и супруги, безоговорочно принимают друг друга такими, какие они есть, не ставя никаких условий.

Помните, что противоположностью принятия является отвержение. Когда вы чувствуете, что другие вас отвергают, это вызывает целую серию негативных эмоций, страхов, сомнений, чувство неполноценности. Вам нужно научиться идти по жизни, всегда безоговорочно принимая других людей. Это сделает вас желанным гостем, куда бы вы ни приходили.

Самый простой способ выразить принятие по отношению к другому человеку — просто улыбаться каждый раз, когда его видите. Когда вы улыбаетесь, в этот процесс включается 17 мышц, а когда хмуритесь — 43 мышцы. Поэтому улыбаться намного легче и эффективнее. Таким образом, вы повышаете самооценку человека, которому улыбаетесь. Кроме того, в вашем мозге вырабатываются эндорфины, благодаря которым вы чувствуете себя счастливее. Пусть практика безоговорочного принятия по отношению ко всем, кого вы встречаете при любых обстоятельствах, войдет у вас в привычку. Вы поразитесь тому позитивному эффекту, который окажете на окружающих.

Развивайте благодарные отношения

Вторая привычка, которую вам нужно в себе развить, чтобы стать экспертом по отношениям, — быть благодарным. Чем больше признательности вы испытываете по отношению ко всему хорошему, что есть в вашей жизни, тем больше это хорошее будет нарастать и расширяться. Благодарное отношение — это одна из самых мощных психологических установок.

Начинайте каждый день с выражения признательности за то, что вы живы, что у вас есть семья и друзья, которые вас любят, что вы здоровы и благополучны. Скажите спасибо за то, что у вас есть работа и перспективы на будущее. Вместо того чтобы жаловаться и критиковать, как это делает большинство

людей, вы должны думать о том, что делает вас счастливыми и выражать благодарность при каждом удобном случае.

Чтобы выразить благодарность, достаточно просто говорить спасибо. Развивайте привычку говорить каждому человеку спасибо за все, что он делает, не ожидая никакой благодарности. Помашите водителю за то, что он пропустил вас вперед. Благодарите свою супругу за то, что она приготовила завтрак. Благодарите своих детей за то, что они делают домашние задания. Благодарите своего начальника, когда он говорит вам что-то дружелюбное или полезное. Благодарите своих подчиненных за выполненную работу. Благодарите официантов в ресторанах и работников отдела обслуживания клиентов, разговаривающих с вами по телефону. Привыкайте генерировать силовое поле благодарной энергии, которое распространяется вокруг вас, куда бы вы ни шли.

Каждый раз, когда вы благодарите людей за то, что они сделали или сказали, их самооценка возрастает. Каждый раз, когда вы говорите спасибо и повышаете чью-то самооценку, ваша самооценка тоже возрастает.

Все любят комплименты

Третья привычка, которую вы можете развить, — это привычка восхищаться. Как писал Авраам Линкольн, «все любят комплименты». Научитесь восхищаться достоинствами других людей. Восхищайтесь их пунктуальностью. Восхищайтесь их достижениями. Восхищайтесь их машиной, нарядом, портфелем. Когда вы приходите в чей-то дом, сделайте комплимент хозяйке относительно дома в целом, планировки, интерьера.

Восхищайтесь достижениями других людей, их наградами, дипломами. Говорите добрые слова их детям и супругам. Хвалите их кабинеты, предприятия. Хвалите официанта, когда он быстро вас обслуживает: «Сегодня вы превзошли сами себя!»

Когда вы говорите человеку комплименты, особенно по поводу его внешности или одежды, его самооценка возрас-

тает. Он чувствует себя более ценным, более значимым, более счастливым. И в силу эффекта бумеранга вы сами чувствуете себя более счастливым. Ваша самооценка возрастает в такой же степени.

Помогайте другим людям повышать самооценку

Четвертая привычка — одобрять действия людей при каждой возможности. Это удовлетворяет одну из глубочайших потребностей каждого человека, заключающуюся в том, чтобы его ценили и уважали другие.

Когда вы хвалите людей, их самооценка возрастает и у них возникает мотивация повторять те действия, которыми они заслужили вашу похвалу. Более того, одно из определений самооценки — это то, в какой степени человек чувствует себя достойным похвалы.

Принцип мотивационной психологии заключается в том, что, когда вы хвалите кого-то за позитивное поведение, у него вырабатывается привычка вести себя именно так. Такого рода позитивное подкрепление является эффективным способом мотивировать людей и управлять ими. То поведение, которое вызвало вашу похвалу и одобрение, проявляется еще в большей степени.

Привыкайте одобрять действия других людей, когда они совершают положительные действия, которые вы хотели бы видеть снова. Хвалите детей за то, что они убрали в своей комнате, сделали домашнее задание или получили хорошую оценку. Хвалите супругу за то, что она делает по дому.

Мой друг, автор книг на тему менеджмента Кен Бланшар, рекомендует начальникам обходить своих служащих, раздавая «одноминутные похвалы». Еще большего эффекта вы добьетесь, если дадите почувствовать человеку его собственную значимость, когда хвалите его публично или на собрании трудового коллектива. Чем больше вы хвалите людей за

их достижения в присутствии других, тем большее воздействие это оказывает на их самооценку и чувство собственной значимости. Зачастую такие публичные похвалы запоминаются на годы.

Как правильно хвалить других

Фундаментальные правила эффективной похвалы таковы: во-первых, хвалите человека сразу после того, как он сделает что-то достойное. Чем быстрее человек получит позитивную обратную связь, тем лучше будет себя чувствовать и тем большее влияние это окажет на его последующее поведение.

Во-вторых, хвалите человека за конкретные действия. В точности объясняйте, что именно вы одобряете. Чем конкретнее похвала, тем большее влияние она оказывает на самооценку человека и его последующее поведение.

В-третьих, хвалите систематически — каждый раз, когда человек делает что-то хорошее. Это важно, чтобы у человека сформировалась новая привычка.

Например, если у вас есть служащий, который постоянно опаздывает, хвалите его, когда он приходит вовремя или раньше назначенного времени, а опоздания игнорируйте. Это создаст систему кнута и пряника, которая постепенно приведет к тому, что человек постоянно будет проявлять пунктуальность.

Когда благодаря регулярным похвалам и позитивной моральной поддержке у человека выработается новая привычка, можно переходить к эпизодическому подкреплению. Это означает, что для того, чтобы человек продолжал вести себя так, как вы того хотите, хвалить его нужно только время от времени. Иными словами, когда у человека только вырабатывается новая позитивная привычка, хвалите его постоянно. А затем, когда привычка уже сформируется, хвалите время от времени.

Умейте слушать

Пятая привычка, которую нужно развить, чтобы стать экспертом по отношениям, — уделять внимание людям, когда они говорят. Вам нужно научиться слушать.

Как правило, большинство людей — плохие слушатели. Когда кто-то говорит, у них в голове обычно крутятся разные мысли. В результате они не все слышат, неправильно понимают и плохо запоминают содержание разговора. Это приводит к недоразумениям, спорам, взаимным обвинениям.

Умение слушать — это дисциплина, которую можно освоить с практикой. Данный процесс можно разбить на несколько этапов.

Во-первых, примите решение развить в себе привычку стать превосходным слушателем. Во-вторых, сразу же начинайте практиковаться в этом каждый раз, когда с кем-нибудь разговариваете. В-третьих, не позволяйте себе исключений, пока люди не начнут хвалить вас за то, что вы внимательно слушаете.

Четыре ключа к эффективному слушанию

Вы можете прочитать все книги и статьи, прослушать все аудиопрограммы на эту тему, посетить всевозможные учебные курсы, но все они будут сводиться к следующим четырем элементам превосходного слушания: внимательно слушать, не торопиться отвечать, задавать проясняющие вопросы и пересказывать услышанное своими словами.

1. *Внимательно слушать.* Сосредоточьте внимание на губах и глазах человека. Представьте, что ваши глаза — солнечные лампы и вы хотите сделать так, чтобы лицо другого человека загорело.

Некоторые люди считают восторженное внимание высшим проявлением лести. Когда человека внимательно слушают, его самооценка резко возрастает. Он чувствует собственную значимость, он счастлив. В результате человек в

гораздо большей степени расположен к тому, кто внимательно его слушает и благодаря кому возникают эти чувства.

Один из способов слушать более внимательно — избавиться от всего, что отвлекает вас, когда другой человек хочет с вами поговорить. Если вы находитесь в своем офисе, выключите телефон, погасите экран компьютера, отложите в сторону все бумаги, попросите секретаря ни с кем вас не соединять и избавьтесь от всех других отвлекающих факторов. По возможности старайтесь выйти из-за стола и сесть лицом к собеседнику, чтобы вам ничто не мешало общаться.

Если кто-то из членов семьи хочет с вами поговорить, выключите телевизор, отложите в сторону телефон и все прочее, что может отвлечь ваше внимание во время беседы. Подайтесь вперед и представьте, что сейчас услышите что-то необычайно важное. Со временем это войдет у вас в привычку.

2. *Не торопиться отвечать.* Прежде чем ответить, делайте паузу. Вместо того чтобы вставлять свои комментарии, как только другой человек замолкает, чтобы перевести дыхание, выдержите паузу в 3–5 секунд, а то и больше. Пусть воцарится короткое молчание. Эта привычка имеет три преимущества.

Во-первых, вы не позволяете себе перебивать другого человека, если он просто приостановился, чтобы собраться с мыслями и продолжать дальше.

Во-вторых, вы четко показываете другому человеку, что сказанное им важно для вас и вы тщательно подбираете слова, прежде чем ответить. Если же вы сразу начнете что-то отвечать, то тем самым дадите понять, что по существу не слушали, а лишь ждали возможности высказаться.

В-третьих, и это самое главное, когда вы делаете паузу после того, как человек замолкает, то на самом деле очень внимательно слушали этого человека. Слова, подобно воде, впитывающейся в землю, проникают в ваше сознание все

глубже, и вы с большей ясностью понимаете то, что было сказано.

3. *Задавать проясняющие вопросы.* Никогда не думайте, что правильно поняли собеседника, особенно если есть хоть какая-то вероятность обратного. После короткой паузы спросите: «Что вы имеете в виду?»

Это мой любимый вопрос, помогающий удостовериться, что я действительно понял, о чем говорит человек и какую мысль он пытается до меня донести.

Вот важное правило: «Человек, который задает вопросы, контролирует того, кто на них отвечает». Когда вы спрашиваете «Что вы имеете в виду?» или «Что вы конкретно имеете в виду?», у вас появляется возможность послушать еще. Тогда вы еще лучше поймете своего собеседника. Вы сохраняете контроль за беседой очень тонким и профессиональным образом.

Правило любой беседы заключается в том, что слушание укрепляет доверие. Чем больше хороших вопросов вы задаете и чем внимательнее выслушиваете ответы, тем больше собеседник открыт вашему влиянию, тем сильнее он доверяет и верит вам.

Самый лучший способ построения высококачественных отношений с другими людьми — задавать хорошие вопросы, а затем внимательно слушать ответы. Делайте паузу, прежде чем ответить. Задавайте проясняющие вопросы. Целеустремленно старайтесь понять другого человека — что он думает, что чувствует, — прежде чем начинать отвечать.

4. *Пересказывать услышанное своими словами.* Развивайте привычку перефразировать сказанное другим человеком, прежде чем отвечать. Подведите итог услышанному своими словами. Например, скажите что-нибудь вроде «Давайте убедимся, что я правильно понял, о чем вы говорите...».

Существует два типа слушания, которые являются очень мощными инструментами укрепления отношений. Первый — «слушать, чтобы помочь». Это когда вы просто сидите и слушаете, не пытаясь комментировать или давать советы. Вы даете другому человеку возможность высказаться, поощряете его, задаете вопросы, которые помогают ему размышлять: «Почему вы так говорите?», «Что вы чувствуете в связи с этим?», «Что вы имеете в виду?» и т. д.

Иногда людям просто нужно выговориться, рассказать о своих проблемах, чтобы собеседник только слушал, кивал и понимал сказанное. Карьера многих психотерапевтов как раз на этом и строится: они просто молча сидят, пока их пациенты в течение 50 минут беспрерывно говорят.

Вторая форма — рефлексивное слушание. Это когда вы постоянно перефразируете мысли другого человека. Например, он может жаловаться на спор с начальником. Вы можете прокомментировать это следующим образом: «Похоже, когда босс с вами спорит, это действительно влияет на вашу самооценку».

В обоих случаях благодаря умелому слушанию люди в большей мере симпатизируют вам и уважают вас. В результате они сами становятся более открытыми к вашим советам. Тех, кто умеет слушать, все любят.

РЕШИТЕ, ЧТО ДЛЯ ВАС ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖНО

Один из вопросов, которые мы задаем себе на наших семинарах, звучит так: «Что бы вы сделали, как бы вы потратили свое время, если бы сегодня узнали, что вам осталось прожить шесть месяцев?»

Практически каждый, кто в течение многих лет посещает наши курсы, без труда отвечает на этот вопрос. Они проводили бы каждую минуту своей жизни с теми людьми, которые занимают главное место в их жизни. Все финансовые и матери-

альные заботы отошли бы в сторону, и значение имели бы только самые важные отношения с людьми.

На самом деле отношения — это ваше все. Они составляют истинное ядро вашей идентичности и оказывают необыкновенное влияние на то, кто вы есть, чем занимаетесь и кем можете стать. Большинство из нас определяет свое жизненное положение по отношению к окружающим.

Развивайте привычку ставить свою семью и друзей выше всех других интересов. В современном мире, коммерческом и деловитом, очень легко допустить перекос в ту или другую сторону. Очень часто люди начинают тратить все больше и больше времени на работу и все меньше и меньше времени проводить со своей семьей и друзьями.

ПОДДЕРЖИВАЙТЕ БАЛАНС МЕЖДУ ЖИЗНЬЮ И РАБОТОЙ

Чтобы быть по-настоящему счастливыми, вы должны приучиться поддерживать баланс между работой и личной жизнью. Первый шаг к достижению такого баланса — принять решение трудиться все рабочее время. Причина, по которой большинство людей ощущает сильный стресс на работе, заключается в том, что большую часть рабочего дня они тратят вхолостую. Но работа никуда не девается, ее все равно нужно выполнить. Поэтому часто ее приходится брать на дом и выполнять вечерами и по выходным дням.

Есть анекдот про девочку, которая подходит к маме и спрашивает: «Мама, почему папа каждый вечер приносит домой с работы полный портфель и никогда не проводит время с нами?» Мать пытается объяснить: «Доченька, ты должна понять. Папа не может всю работу сделать на работе, поэтому ему приходится приносить ее домой». Девочка смотрит на мать и говорит: «Если он не может справиться со своей работой, почему его не переведут в класс для отстающих?»

Придерживайтесь своих приоритетов

Трудитесь все рабочее время. Начиная раньше, погружайтесь с головой в выполняемые задания и трудитесь на протяжении всего рабочего дня. Десять процентов рабочего времени на общение с коллегами — это слишком много. Продолжайте повторять про себя: «Вернись к работе! Вернись к работе! Вернись к работе!»

Приходя домой, позаботьтесь о том, чтобы семья занимала 100 процентов вашего внимания. Это самая важная часть личных отношений: контакт и общение лицом к лицу. Этого ничем нельзя заменить. Ваша цель — увеличить время ежедневного общения с супругой и детьми. Это способствует улучшению вашей семейной жизни больше, чем что-либо другое, и не стоит вам ни гроша.

Вечером сопротивляйтесь искушению включить телевизор и устроить борьбу за пульт. Всё выключите: телевизор, компьютер, сотовый телефон и т. п. — и по возвращении домой удели-те первый час укреплению отношений с самыми дорогими людьми в вашей жизни.

Больше общения

Супруги должны ежедневно обсуждать темы, не связанные с их работой, хотя бы в течение часа. Если вы не проявите осторожность, у вас легко может войти в привычку сразу по возвращении домой начинать говорить о работе, а стоит только начать, вы уже не остановитесь, и это станет темой беседы на весь вечер. В результате вы так и не найдете времени поговорить на другие темы.

Детям нужно как минимум десять минут, а лучше больше, контакта лицом к лицу с родителями каждый день. Найдите время посидеть и поговорить с ними. Задавайте вопросы и практикуйтесь в своем умении слушать. Дети испытывают глубокую потребность в общении с родителями, но общение можно только тогда назвать общением, когда родители открыты, когда они с интересом слушают то, что хотят сказать дети. Это

одна из самых главных ваших забот. Это привычка, которую вам необходимо развить.

Старайтесь каждый день уделять время всем людям, играющим важную роль в вашей жизни, предпочтительно лицом к лицу, но если иначе невозможно, то хотя бы по телефону. Самое большое сожаление, которое испытывает человек в конце жизни, — это то, что он провел недостаточно времени со своей семьей, когда был молод и слишком увлечен работой. Не допускайте того, чтобы это произошло с вами.

Выделяйте время на общение

Приучите себя выделять время на общение с членами своей семьи. Ценность любых отношений предопределяется количеством времени, которое вы вкладываете в общение с этим человеком. Укрепление и поддержание отношений с важным человеком требует выделения определенных временных периодов: 30, 60 или 90 минут, если не больше.

Используйте творческий подход и инициативу, чтобы находить это время в своем расписании. Например, мы с женой хотя бы раз в неделю выходим вместе поужинать. Почти каждый раз мы отправляемся в ресторан, до которого добираться не менее 30 минут. В дороге мы просто разговариваем, общаемся. Мы никогда не включаем ни радио, ни CD-плеер в машине, когда едем вместе.

Женившись, я твердо решил, что никогда не позволю себе включать музыку, когда еду со своей семьей. Это одно из лучших решений, которое я когда-либо принял. Когда я еду с кем-нибудь из детей, я выключаю всё. Когда создаешь внутри машины звуковой вакуум, она быстро наполняется звуками беседы. Не отвлекаясь ни на что, пассажиры почти сразу же начинают говорить о себе, своей жизни, своих заботах, сомнениях и т. д. Но как только вы включаете музыку, всякое общение прекращается.

Три-четыре раза в год мы с женой ездим куда-нибудь на выходные, выбирая место, до которого минимум 2–3 часа езды. Во время этой поездки мы просто разговариваем и обмениваемся идеями. Это лучшие часы в нашей жизни. Попробуйте сами — и убедитесь.

Одному моему другу надо было отвезти свою 16-летнюю дочь на лыжный курорт, потому что она опоздала на автобус. Поездка в одну сторону заняла четыре часа, а в этом районе вообще не было радиостанций, и они всю дорогу просто разговаривали. Позже он рассказал мне, что за эти четыре часа узнал о том, что происходит в жизни его дочери, больше, чем за предыдущие десять лет. Он был абсолютно изумлен качеством этой беседы, которая стала возможной только потому, что два человека сидели в машине и никакая музыка не могла помешать им общаться. Этот опыт изменил их взаимоотношения самым позитивным образом.

Регулярно бывайте в отпуске

Важно, чтобы вы выработали привычку проводить выходные и отпуск с супругой и детьми. Очень важно заказать билеты и проживание заранее и оплатить поездку так, чтобы нельзя было вернуть деньги. Многие люди дожидаются чуть ли не даты вылета, прежде чем начинают задумываться о бронировании гостиницы. В такой момент очень легко отказаться от своих планов из-за того, что накапливаются другие насущные дела. Часто также бывает трудно найти, куда поехать. Короче говоря, проще становится вообще никуда не ехать.

Но если вы платите за отпуск заранее, включая билеты на самолет, проживание в гостиницах, аренду автомобиля и прочее, тогда вы практически неизбежно отправитесь в поездку.

Мы с семьей ездим на Гавайи каждую зиму в течение 30 лет — каждый год. Из-за огромной популярности гавайских курортов вы должны полностью оплатить свое пребывание там до 1 апреля, если хотите получить место на декабрь. Такая пред-

варительная оплата прекрасным образом дисциплинирует и гарантирует, что вы не откажетесь от семейного отпуска в последний момент. Такие семейные каникулы могут стать одним из самых интересных и благодарных периодов в вашей жизни.

Обращайтесь с членами своей семьи так же, как со своими лучшими клиентами

Во всех своих отношениях с семьей демонстрируйте хорошие манеры. Ничто не выделяет хорошего человека так, как привычка в любой ситуации быть вежливым и доброжелательным.

Всегда говорите спасибо и пожалуйста. Будьте терпеливы и ждите своей очереди, чтобы вступить в разговор. Открывайте двери перед другими людьми, когда это приемлемо. Никогда не критикуйте, не жалуйтесь, не осуждайте. Старайтесь быть милосердным, дружелюбным по отношению к каждому человеку в любой ситуации. К числу самых уважаемых людей нашего общества относятся те, кто всегда и во всем проявляет учтивость и доброжелательность. Вы тоже можете выработать такие манеры поведения, регулярно практикуя те черты, которые больше всего восхищают вас в других людях.

ПРОСТИТЕ И ОТПУСТИТЕ

Возможно, самая важная привычка, которую вы можете развить, чтобы поддерживать чудесные отношения с людьми и жить долгой и счастливой жизнью, — это привычка прощать.

Почти во всех религиях и духовных традициях прощение рассматривается как центральный принцип духовного развития. Под прощением я понимаю способность прощать людей за все их слова и поступки, которые тем или иным образом вам навредили. Способность прощать открывает двери в духовное царство. Она освобождает вас от прошлого и делает другим человеком. Практически все негативные эмоции: гнев, раздражение, чувство вины, обида, зависть, ревность, жажда мще-

ния — возникают от неспособности простить человека за то, что он сделал или сказал в прошлом.

Многие люди проживают всю свою жизнь, обижаясь и злясь на своих родителей за совершенные ошибки и нанесенные обиды. Они продолжают злиться на несправедливое отношение, отсутствие любви, поддержки, излишнюю критичность со стороны родителей.

Пора двигаться дальше

Иногда я спрашиваю людей, сидящих в аудитории: «Есть ли здесь кто-нибудь, у кого было трудное детство, плохие отношения, плохой начальник, друг или коллега, который предал или обманул вас, с кем плохо обращались в жизни?»

Руки поднимают почти все. И тогда я говорю: «Что ж, а теперь забудьте об этом!»

Мои слова могут прозвучать фривольно или жестоко, но это одна из самых важных идей, к которым я пришел за свою жизнь, проводя семинары, общее число участников которых превысило 5 миллионов человек. Если вы несчастливы, то причиной, как правило, является ваша неспособность избавиться от негативных переживаний прошлого. Они продолжают жить в вас. Вы поддерживаете их в себе, подбрасываете дрова в этот огонь. Вы уже пережили боль и обиду, когда все это происходило, и заплатили свою цену, но продолжаете платить снова и снова, сохраняя в себе эту обиду и боль.

Разделяйте жизненные ситуации на две категории

Очень важно, особенно в отношениях, разделять все, что вы переживаете в жизни, на две категории: факты и проблемы. Чем отличается факт от проблемы? Факт — это то, что просто есть. Он существует. Его нельзя изменить. Погода — это факт. Ваш рост — это факт. Ваш возраст — это факт. Факт — это то, что нельзя изменить по своей прихоти.

ПОВРЕЖДЕННЫЙ АВТОМОБИЛЬ

Несколько лет назад я купил новый «мерседес» и оставил его жене, когда мне нужно было лететь по делам в Англию. Когда я на следующий день позвонил домой, жена мне сказала: «Ты сидишь? Я должна тебе кое-что рассказать».

(Это совсем не те слова, которые вы хотите услышать по телефону, когда находитесь в отъезде.) Я ответил: «Да, сию. Говори». Она продолжила: «Сегодня утром я собиралась отвезти детей в школу, и один из них, садясь на заднее сиденье, оставил дверь открытой. Я дала задний ход, эта дверца ударилась о ворота гаража и разбилась». Я спросил: «Вы в порядке? Дети в порядке?» Жена ответила: «Да, мы все в порядке. Мы же медленно ехали, но починка дверки обойдется примерно в 2000 долларов». Я сказал: «Что ж, печально, но жизнь продолжается». Она спросила: «Ты злишься?» «А ты сделала это нарочно?» — поинтересовался я. «Конечно, нет», — ответила жена. «Ну, тогда, — сказал я, — чего ж я буду злиться? Жены важнее автомобилей».

Я никогда больше не комментировал, не жаловался и не критиковал жену по этому поводу. Что случилось, то случилось. Это было частью прошлого, которое уже нельзя изменить. И оно не стоит даже единого момента негативных эмоций или тревог.

Идея здесь вот в чем: то, что произошло в вашем прошлом, — это факты, которые нельзя изменить. Желание изменить прошлое является важной причиной негативных эмоций, обиды, злости и жажды мщения. Лекарством от всего этого может стать развитие привычки прощать и отпускать все свои негативные эмоции и переживания.

Проблема — это то, с чем можно что-то сделать, ситуация, которая может быть изменена. Проблемы решаются. Одно из главных правил успеха и счастья в жизни: «Не злиться, не расстраиваться по поводу фактов».

В жизни существует два периода времени: прошлое и будущее. Настоящее — это лишь одна секунда, мелькающая между ними. Прошлые события — это факты, а не проблемы. Их нельзя изменить. Одно из правил счастья — не беспокоиться о вещах, которые произошли в прошлом и которые нельзя изменить. Одно из правил успеха в отношениях: «Никогда не критиковать и не жаловаться по поводу того, что кто-то когда-то сделал и что уже не может быть изменено». Старайтесь разделять эти два понятия.

Четыре категории людей, которых нужно простить

Чтобы вы освободились и продолжали нормально жить, вам нужно простить четыре категории людей: своих родителей, людей из прошлых отношений, всех остальных и, наконец, себя самих.

1. Ваши родители

Во-первых, простите своих родителей за все ошибки, которые они совершили, пока вас воспитывали. Все родители совершают ошибки. Они стараются изо всех сил, опираясь на свой жизненный опыт и находясь в определенных жизненных обстоятельствах. Ошибки неизбежны. Это факт.

Если родители совершали ошибки по отношению к вам, вы можете сказать себе: «Я полностью прощаю их за все», — а затем отпустить прошлое. Если ваши родители все еще живы, сядьте и поговорите с ними, обсудите те события и переживания, по поводу которых вы продолжаете обижаться и злиться. Скажите им: «Я долго обижался и злился, но теперь решил

простить вас и отпустить прошлое». И больше никогда не поднимайте эту тему.

Когда вы сможете безоговорочно простить своих родителей и избавиться от гнева и обиды, тогда сможете по праву считать, что стали взрослым. А пока вы остаетесь ребенком, видящим себя жертвой. Вы попали в ловушку прошлого. Прощение освобождает вас и позволяет жить своей жизнью.

2. Распахните тюремные ворота

Вторая группа людей, которых вам нужно простить, — это люди, с которыми у вас были отношения, особенно любовные, например бывшие супруги, на которых вы продолжаете злиться и обижаться.

Начните с признания того факта, что вы были по меньшей мере на 50 процентов ответственны за то, что произошло. Вы сами загнали себя в эту ловушку и оставались в ней еще долгое время после того, как начали ощущать себя несчастными.

Решите сегодня простить этих людей, что бы они ни сказали и ни сделали вам. Думайте о том, кто вы, чего хотите, каковы ваши планы на будущее, а прошлое пусть уходит. Думайте о старой поговорке маори: «Повернись лицом к солнцу, и тени останутся сзади».

В тюрьме сидят не только заключенные. Тюремщики, охраняющие их, сидят за теми же воротами. Когда вы выпускаете «заключенного» из мысленной тюрьмы, в которой вы держали его много лет, вы и себя освобождаете. Если перефразировать слова, сказанные однажды комиком Бадди Хакеттом, «я никогда не держу зла, потому что неизвестно, кто кого держит!»

3. Объявите полную амнистию

Третья группа людей, которых вы должны простить, — это все, кто когда-либо обижал вас. Простите своих братьев и сестер, простите людей из вашего детства, простите своих учителей, плохих начальников, обманувших вас деловых партнеров. Объя-

явите «всеобщую амнистию», простите всех, кто доставил вам какую-либо неприятность в прошлом. Сегодня же отпустите их из тюремных камер своей памяти. Пусть они уходят навсегда. Раскройте ладони и выпустите из себя все негативные переживания, словно бросаете камень в бездонный колодезь. Не говорите и не думайте о них больше никогда. Они для вас мертвы.

4. Снимите себя с крючка

И наконец, вы должны простить самих себя. Многие люди продолжают судить и ненавидеть себя за какие-то бессмысленные ошибки, глупости или проявления жестокости, допущенные ими в прошлом. Но факт заключается в том, что ваша жизнь представляет собой непрерывный процесс роста и эволюции. Если в прошлом вы сделали нечто такое, что сегодня делает вас несчастным, поймите, что тогда вы были другим человеком. Сегодня вы новый человек, более мудрый и опытный, который ни за что не сделал бы того, что сделали вы, когда были моложе. Снимите себя с крючка, простите и отпустите.

Нет ничего предосудительного в том, чтобы совершить ошибку или даже сотни ошибок, пока вы растете и взрослеете. Это практически неизбежно. Смешно и нелепо не прощать себя за ошибки и таскать их тяжкий груз за собой всю оставшуюся жизнь.

Освободите всех

В привычке прощать самое замечательное то, что она освобождает вас и всех, кого вы прощаете. Прощение — это одухотворяющая и освобождающая привычка.

Ваша цель — достичь такой стадии, когда вы больше не будете испытывать никакой злобы и обиды по отношению к людям или событиям своей прошлой жизни. Думая о человеке, который вас обидел, вы тут же зачеркиваете эту мысль, говоря себе: «Благослови его Бог. Я прощаю его за все». Затем заполняйте свой мозг мыслями о том, чего вы хотите, и начинайте думать о конкретных шагах, которые позволят вам этого до-

стичь. Займитесь работой. Делайте то, что важно для вас, чтобы у вас не было времени беспокоиться о том, что было в прошлом и что вы в любом случае не можете изменить.

ЛЮДИ — ЭТО ГЛАВНОЕ

Решите сегодня же перенимать привычки у тех людей, которые наслаждаются чудесными взаимоотношениями на протяжении всей своей жизни. Отпустите все, что происходило в прошлом и что так или иначе вам навредило, и сосредоточьтесь на том, чтобы помогать другим людям ощущать свою значимость.

Сделайте привычкой идти по жизни, делая и говоря то, что повышает самооценку других людей, помогает им чувствовать себя более значимыми и ценными членами общества. Все, что вы делаете и говорите доброго и щедрого, бумерангом вернется к вам и сделает вас более счастливым, здоровым и успешным человеком. Никаких пределов нет.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Составьте список людей, играющих самую важную роль в вашей личной и профессиональной жизни. Подумайте, что конкретно вы могли бы сделать, чтобы улучшить с ними отношения.
- § Решите сегодня же делать все возможное, чтобы другие люди ощущали собственную значимость, и начните с членов своей семьи — самых важных людей в вашей жизни.
- § Привыкайте благодарить всё и всех в своей жизни за то, что доставляют вам радость и счастье. Говорите спасибо при каждом удобном случае.
- § Раздавайте одноминутные похвалы членам своей семьи, друзьям, коллегам и другим людям, которые встречаются на вашем пути.

- § Развивайте привычку внимательно слушать, когда общаетесь с другими людьми. Уделяйте им безраздельное внимание; делайте паузу, прежде чем отвечать; задавайте проясняющие вопросы и пересказывайте услышанное своими словами.
- § Поддерживайте здоровый баланс между профессиональной и личной жизнью; планируйте проводить больше времени с людьми, которые вам дороги.
- § Учитесь прощать всех, кто причинил вам боль; отпустите прошлые обиды. Займитесь тем, что для вас важно, чтобы у вас не было времени думать о прошлом.

*Превыше всего цени любовь, которую ты получаешь;
она будет жить еще долго после того, как от твое-
го богатства и здоровья не останется и следа.*

Ог Мандино

ПРИВЫЧКИ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И ФИЗИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Иди вперед. Не мешкай. Идти вперед — значит двигаться навстречу совершенству. Иди вперед и не бойся колючек и острых камней на жизненном пути.

Халиль Джебран

В истории человечества не было другой такой эпохи, когда можно жить так долго и так хорошо, как сегодня. Невероятные достижения в области здравоохранения позволяют людям бороться с болезнями и наслаждаться жизнью и после 70, и после 80 лет. Пожалуй, наиболее быстро растущей демографической группой в Америке сегодня являются люди от 90 до 100 лет и старше. Ваша задача — присоединиться к этой группе и оставаться бодрыми и здоровыми до конца своих дней.

На протяжении почти всей истории человечества долголетие было делом случая. Сегодня долголетие — это дело выбора. Вы можете решить, что хотите наслаждаться высочайшим уровнем здоровья, и если вы будете развивать в себе соответствующие привычки, то можете быть уверены в том, что будете жить дольше и лучше, чем все прежние поколения.

Большинство основных причин преждевременной смерти до некоторой степени можно предотвратить. К ним относятся сердечно-сосудистые, онкологические заболевания, включая рак легких, вызываемый курением, гибель в автомобильных катастрофах, смерть от диабета, вызываемого ожирением и неправильным питанием. В большей или меньшей степени вы можете контролировать свое здоровье в каждом из этих случаев.

Из данной главы вы узнаете о привычках, которые практикуются теми людьми, которые редко болеют, полны жизненной энергии и наслаждаются крепким здоровьем в весьма преклонном возрасте. Вы узнаете, как развить привычки, которые помогут вам жить дольше и лучше, чем большинство.

СДЕЛАЙТЕ ВЫБОР В ПОЛЬЗУ ЗДОРОВЬЯ И ФИЗИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Первая привычка, которую вы должны развить, — удерживать свой вес в норме. Более 85 миллионов взрослых американцев сегодня официально относятся к категории людей, страдающих ожирением. Это означает, что их вес более чем на 20 процентов превосходит идеальный вес, основанный на таблицах соответствия роста и веса. Хуже того, многие миллионы официально относятся к категории «опасного ожирения», когда их вес на 40–50 процентов превышает идеальный. Им грозит опасность преждевременной смерти, связанной с избыточным весом.

Один тучный человек как-то жаловался: «У меня лишний вес из-за желез». На это доктор ответил: «Да, вы правы. Главная ваша железа — рот, и она неправильно функционирует несколько раз в день».

Вся ваша жизнь, нынешняя и будущая, является результатом ваших собственных решений, сделанного вами выбора. Если вы хотите что-то в ней изменить, то должны принимать новые решения, делать новый выбор, а затем заставлять себя следовать за ними.

Ожирение во многом является вопросом выбора. Никто не ест слишком много за вас. Вы сами это делаете. Никто не кладет пищу вам в рот. Только вы сами. То, что вы едите, является результатом ваших собственных решений. Все люди, страдающие ожирением, оказались в таком положении только потому, что не способны долго сдерживать себя при виде пищи.

Секрет крепкого здоровья

Существуют тысячи книг и программ, связанных с диетами. Все их можно обобщить одним простым правилом, придерживаясь которого вы сможете наслаждаться нормальным весом, превосходным здоровьем и долгой жизнью: «Меньше ешь и больше занимайся физкультурой».

Единственный путь к крепкому здоровью — это развитие привычки меньше есть и больше заниматься физкультурой. Но помните: поскольку процесс ожирения занимал месяцы и годы, значит, для того, чтобы избавиться от лишнего веса, вам тоже потребуются многие месяцы.

Сбросить вес нелегко. Дело в том, что у вас уже выработались привычки питания, которые трудно изменить. Вы вошли в определенный ритм питания. Вы привыкли перекусывать между основными приемами пищи и много есть на ночь. Преодолеть эти привычки нелегко, но это все-таки возможно. И это ваша цель.

Пусть превосходное физическое здоровье станет вашей целью

Чтобы достичь идеального веса, нужно поставить перед собой конкретную цель: сколько вы хотите весить к определенной дате. Запишите эти цифры. Составьте список всего, что вы могли бы сделать для достижения данной цели, и начинайте действовать согласно своему перечню, пока ваша цель не будет достигнута.

Одновременно создайте четкий мысленный образ себя стройного, подтянутого, физически крепкого. Вырежьте из журнала фотографию человека, телом которого вы восхищаетесь, и наклейте на это тело фотографию своего лица. Поместите эту картинку на дверь холодильника и еще одну такую же — на зеркало в ванной. Кормите свой мозг этим образом себя с идеальным телом и идеальным весом снова и снова, пока подсознание не воспримет его как приказ и не начнет воздействовать на ваши мысли, чувства и поведение.

Повторяйте по себе снова и снова: «Я вешу столько-то килограммов. Я вешу столько-то килограммов. Я вешу столько-то килограммов». Когда вы сочетаете визуализацию и аффирмацию с ежедневными действиями, направленными на достижение и удержание идеального веса, тогда ваше движение к идеальному состоянию здоровья значительно ускорится почти без всяких усилий с вашей стороны.

Будьте терпеливы. Не пытайтесь сбросить слишком много веса за короткий промежуток времени. Вы долго набирали вес, и так же долго вам придется его сбрасывать, чтобы потом он навсегда остался таким, каким вы хотите. Примите решение сбрасывать по 30 граммов в день, или по килограмму в месяц. Можете поставить и более высокую цель, но чем более постепенно вы будете снижать вес, регулируя свои привычки, связанные с питанием и физическими нагрузками, тем более вероятно, что вам удастся развить новые привычки, которые позволят навсегда избавиться от лишнего веса.

Переосмыслите свое отношение к еде

Главная причина, по которой люди набирают вес, заключается в том, что у них вырабатывается привычка ассоциировать питание с удовольствием. Как вы знаете, человеческая мотивация основывается на тенденции двигаться от боли к удовольствию, от дискомфорта к комфорту, от неудовлетворенности к удовлетворению. В детстве вас поощряли вкусными десертами, сла-

достями, когда вы доедали до конца или делали что-то другое, что нравилось вашим родителям. Став взрослыми, вы развили привычку ассоциировать счастье с вкусной едой и одобрением со стороны других людей.

Чтобы достичь идеального веса, вам нужно изменить полюса в своей подсознательной проводке. Вы должны отсоединить и заново соединить эти провода, чтобы вы получали удовольствие от того, что едите меньше и худеете. Вы должны вырабатывать положительные ассоциации между чувством умеренного голода, питанием маленькими порциями и возникающим отсюда ощущением легкости и подтянутости. Когда вы начинаете радоваться самой мысли, что вы меньше едите и больше занимаетесь физкультурой, эта привычка становится все крепче и крепче и постепенно ваши проблемы с весом исчезают.

ЕШЬТЕ ПРАВИЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ

Вторая привычка, которую вы должны развить ради долгой и здоровой жизни, — придерживаться правильной диеты. Вы должны научиться есть нужные продукты в нужных пропорциях в нужное время.

Каждый знает, что диета должна быть более сбалансированной и содержать больше фруктов, овощей и цельнозерновых продуктов. Помимо этого базового принципа есть несколько вещей, которые вы можете сделать, чтобы изменить к лучшему свою диету и развить привычки правильного питания, которые позволят вам не только сбросить вес, но и оставаться всегда энергичными и физически крепкими.

На Олимпийских играх 1984 года в Лос-Анджелесе опросили спортсменов более чем из 120 стран с целью выяснить, что общего в их диете. Исследователи обнаружили, что хотя рацион этих спортсменов состоял из множества разных продуктов, всех их роднило разнообразие фруктов и овощей, постные источники белков и большое количество воды. Такова диета олимпийских чемпионов!

Три белых яда

Помимо того что вы должны включать в свой рацион правильные продукты, чтобы быстрее снизить вес и обеспечить оптимальное функционирование организма, вы должны исключить *три белых яда*: соль, сахар и муку. Эти изменения в диете настолько просты и эффективны, что каждый из слушателей моих программ, который это попробовал, был изумлен тем, как быстро они приводят к заметному результату.

Вот что написал мне недавно житель Флориды:

Я присутствовал на ваших семинарах и много лет слушаю ваши аудиoprogramмы. Благодаря этому я выбился из нищеты и разбогател. Я вошел в число лучших профессионалов в своей сфере деятельности и стал миллионером за 12 лет упорного труда. Но у меня все-таки была одна проблема. Мой вес примерно на 20 фунтов превышал норму, и я не мог никак избавиться от этого излишка, что бы ни делал.

И вот однажды, слушая одну из ваших программ, я узнал о важности отказа от трех белых ядов. И уже через 90 дней я сбросил эти злосчастные 20 фунтов и больше никогда их не набирал. Мое самовосприятие улучшилось, самооценка возросла. Мне пришлось полностью обновлять мой гардероб. Теперь, глядя в зеркало, я чувствую себя прекрасно. Это изменило мою жизнь.

Среднему взрослому человеку для нормальной работы организма нужно около килограмма соли в год. К сожалению, средний американец употребляет гораздо больше килограмма соли в год (в разных формах). Практически все продукты фаст-фуда, все снеки, такие как арахис, чипсы, крекеры и другие, содержат большое количество соли. Кроме того, многие люди солят свою еду, даже не пробуя.

Когда вы едите больше соли, чем необходимо, организм должен это компенсировать, удерживая воду, чтобы соль была растворена. Это приводит к возникновению отеков, ощущению

вздутия. Кроме того, чрезмерное потребление соли может приводить к повышению кровяного давления, нарушению пищеварения, бессоннице, нервным срывам и общему чувству усталости на протяжении дня.

Когда вы перестанете есть продукты, богатые солью, и приправлять ею свою еду, вы сразу почувствуете себя лучше. Соли в продуктах так много, что дополнительная соль вам не нужна. Вы и так наверняка употребляете ее слишком много.

Откажитесь от всех сахаров

Вторым белым ядом является сахар и все продукты, которые его содержат. Избыточное потребление сахара настолько вредит здоровью, что, если вы откажетесь от употребления сахара, ваше самочувствие может измениться буквально в одночасье.

В детстве у вас выработалась привычка ассоциировать сахар с удовольствием, счастьем, наградой. Став взрослым, вы продолжаете доставлять себе те же самые удовольствия, поглощая сладкие напитки, конфеты, пирожные, десерты и прочие сладости.

Для адекватного функционирования и идеального здоровья нашему организму не требуется никакой дополнительный сахар. Но средний взрослый американец употребляет около 35 лишних килограммов сахара в течение года. Просто откажитесь от всех продуктов, содержащих соль и сахар, — и ваш вес сразу снизится.

Развивайте привычку употреблять продукты, состоящие из сложных углеводов, которые можно обнаружить во фруктах, овощах, цельнозерновых продуктах. Сложные углеводы содержат огромные запасы энергии, но в процессе пищеварения их необходимо расщеплять, чтобы эта энергия стала доступна организму. Кроме того, эти продукты содержат большое количество витаминов и минералов. В процессе пищеварения эти витамины и минералы доставляются в ткани организма и могут быть ими использованы.

Избегайте сладкого кайфа

Простые углеводы, из которых состоят сладости, времени на усвоение практически не требуют. Они попадают напрямую в кровь. Вот почему после потребления сладких напитков, пирожных или конфет вы зачастую переживаете сладкий кайф. Хуже того, после употребления сладких продуктов уровень глюкозы в крови резко возрастает. Когда это происходит, ваш организм переходит в режим чрезвычайной ситуации, и, чтобы справиться с избытком сахара, в систему вбрасывается инсулин. В результате этого уже через час или два вы переживаете упадок сил. Избыток инсулина, секретируемый организмом, удаляет из крови столько сахара, что через пару часов после употребления сладких продуктов вы ощущаете усталость и даже легкое головокружение.

Если продолжать потреблять сладкие продукты, тем самым запуская инсулиновую реакцию, эти взлеты и падения энергии будут чередоваться на протяжении дня. В результате вы подвергнете свой организм еще большему стрессу, концентрация и ясность мышления у вас снизятся и к концу дня вы будете чувствовать себя уставшими. От сахара вреда много, а пользы никакой, так что вы можете спокойно устранить его из своего рациона и ваш организм не ощутит никаких потерь, а, наоборот, здоровья и энергии у вас только прибавится.

Учитесь есть по-другому

Говоря метафорически, употребление сложных углеводов в составе здоровых питательных продуктов можно уподобить подкладыванию дров в ваш физический костер. Эти дрова горят долго и медленно, вырабатывая устойчивый поток энергии, позволяющий вам справляться со своими обязанностями на протяжении всего дня.

Потребление же продуктов, богатых сахаром, можно уподобить подливанию бензина в костер: на короткий промежуток

времени он вспыхивает ярким пламенем, а затем этот огонь затухает и вы возвращаетесь к ощущению усталости.

Кстати, большинство людей употребляют сладости в качестве десерта, после еды. Диетологи обнаружили, что для того, чтобы ощутить полную удовлетворенность после еды, вам нужно в процессе приема пищи испытать все вкусы: соленый, кислый, горький и сладкий. Но чтобы получить этот полный набор переживаемых ощущений, сладости нужно совсем чуть-чуть, в самом конце еды. Совсем необязательно съедать для этого целый десерт.

Избегайте продуктов из белой муки

Третий белый яд, которого вы должны избегать, — это все, что содержит белую муку: белый хлеб, разного рода кондитерские изделия, пончики, бублики и прочее. Углеводы, такие как картофель, рис и макароны, тоже вас полнят.

Цельнозерновые продукты — дело другое. Они богаты витаминами, минералами и первоклассными белками. Кроме того, в них содержатся исключительно сложные углеводы. Они не только удовлетворяют аппетит в очень малых количествах, но и содержат огромный заряд питательных веществ, которые придают ощущение удовлетворенности и легкости, а не тяжести и полноты.

В бестселлере Барри Сирса «Войди в зону здоровья» объясняется, что организм не очень успешно расщепляет продукты из белой муки. Когда вы употребляете эти продукты, они образуют вязкую массу, которая очень медленно продвигается по пищеварительной системе, вызывая запоры и чувство сонливости.

Еще одна причина, по которой следует избегать этих продуктов, связана с тем, что белизна белой муки достигается очень тонким перемалыванием пшеницы и удалением большинства питательных веществ. То, что остается, практически лишено питательной ценности. Это, в сущности, бесполезная еда — инертная и фактически мертвая.

Таким образом, все, что вы получаете из продуктов, изготовленных из белой муки, таких как хлебобулочные изделия, — это разновидность простых углеводов, не содержащих ни витаминов, ни минералов, ни белков. Отказ от продуктов из белой муки позволит очень быстро сбросить вес и чувствовать себя бодрыми, легкими и выносливыми.

Как отличить вредные продукты

В качестве упражнения вы должны изучить ингредиенты консервированных и упакованных продуктов в супермаркете. Вы поразитесь, обнаружив, что большинство из них очень богаты сахаром и солью. Изучите перечень ингредиентов и обратите внимание на то, сколько сахара или соли содержится в таких продуктах, как консервированные супы и прохладительные напитки. Почему это так?

Причина связана с сохранностью продуктов. Производители уже давно обнаружили, что лучший способ уберечь продукты от гниения на полках магазинов — убить их еще до того, как класть на эти полки. Погружая продукты в соль или сахар, вы фактически убиваете их настолько, что они могут пролежать на полках или в вашем буфете гораздо дольше. Но при этом вы уничтожаете также всю их пищевую ценность.

Привыкайте строить свою диету на продуктах, в которых не содержатся соль, сахар, мука. Вместо этого употребляйте свежие продукты ярких цветов, богатые питательными веществами. Включая в свой рацион питательные продукты, вы сразу начнете сбрасывать вес и будете ощущать легкость, бодрость и выносливость. Ваш организм станет функционировать на гораздо более высоком уровне как в физическом, так и в ментальном плане.

Время имеет значение

Что вы едите — важно. Но не менее важно и то, когда вы это делаете. Диетологи выяснили, что для нормального функцио-

нирования нам необходимо 2000 килокалорий в день. Однако будете вы набирать или сбрасывать вес, зависит от того, когда именно вы употребляете эти килокалории. Если 80 процентов от указанного количества вы употребляете на завтрак или обед и только 20 процентов — после 14 часов, ваш вес будет устойчиво снижаться. Если же вы ограничиваетесь легким завтраком, легким обедом и плотно ужинаете, потребляя от 60 до 80 процентов килокалорий после 14 часов, ваш вес при тех же 2000 килокалорий в день будет увеличиваться.

Примите решение следовать рекомендации гуру диетологии Аделии Дэвис: «Завтракайте как король, обедайте как принц и ужинайте как нищий». Приучая себя ограничиваться легким и постным питанием по вечерам и ничего не есть за три часа до сна, вы будете и спать лучше, и просыпаться более бодрыми.

Выключите свой аппетит

Развивайте привычку ограничиваться половинными порциями, выбирая более питательные продукты, но употребляя их в меньших количествах. Используйте тарелки меньшего размера и прекращайте есть, как только перестаете испытывать чувство голода.

Подобно термостату, который поддерживает нужную температуру в помещении, у каждого человека есть свой аппетит, регулирующий аппетит. Он подсказывает, когда вы голодны, и продолжает функционировать примерно в течение 20 минут после того, как вы съели первый кусок. По окончании 20 минут аппетит выключается и чувство голода исчезает. После этого вы едите уже не ради насыщения, а ради удовольствия.

Вы можете выключать свой аппетит принудительно, начиная есть с супа, овощей или фруктов. Если вы жуете медленно, растягивая первую часть приема пищи на 20 минут, то фактически убиваете аппетит, удовлетворив голод, и в конце концов получается, что вы съедите меньше, а чувствовать себя будете лучше. Таким образом, вы можете обманывать себя, меньше

съемая и избавляясь от лишнего веса. Даже если вы съедите немного фруктов или несколько орешков, это включит аппетит и позволит раньше остановиться.

Вы становитесь тем, что едите

Привыкайте рассматривать свой организм как химическую фабрику. Вы знаете, что становитесь тем, что едите. Все, чем вы кормите свой организм, расщепляется на отдельные химические элементы, а затем усваивается в процессе пищеварения.

Прежде чем положить что-то в рот, задумайтесь о химическом составе еды. Содержит ли она вещества, которые принесут вам максимум пользы на данный момент? То, что называют пустыми калориями, или мусорной едой, — это пища, не содержащая ничего полезного и которая при этом трудно расщепляется и переваривается. Мусорная еда инертна, мертва, бесполезна, и она ничего не даст вам кроме моментального удовлетворения вкусовых рецепторов, которое ощущается только в тот момент, когда вы едите.

Перестаньте пичкать свою химическую фабрику этими пустыми калориями. Представьте, что стали исключительно богаты и решили приобрести скаковую лошадь стоимостью миллион долларов. Чем вы станете кормить эту лошадь? Позволите ли вы ей питаться конфетами, картофельными чипсами, пончиками и другими бесполезными углеводными продуктами? Конечно, нет!

Но вы же ценнее лошади, ведь вы человек. Вы определенно стоите больше миллиона долларов, поэтому должны обращаться с собой как минимум так же хорошо, как вы обращались бы с купленным животным.

БОЛЬШЕ ЗАНИМАЙТЕСЬ ФИЗКУЛЬТУРОЙ

Третья привычка, которую вам нужно развить, — выполнять физические упражнения. Многие люди, которые активно занимались спортом в юности, став взрослыми, лишают себя фи-

зической нагрузки. Однако человеческое тело, состоящее из сотен мышц, устроено так, что их нужно регулярно тренировать на протяжении всей жизни.

Развивайте привычку каждый день приводить в движение все суставы тела. Это позволяет мышцам и суставам сохранять эластичность, подвижность и гибкость. Регулярное выполнение физических упражнений гарантирует вам бóльшую устойчивость и подвижность, помогая снизить вероятность возникновения болей в мышцах и суставах.

Заведите привычку заниматься 200 минут в неделю. Даже если вы будете просто ходить по 30 минут в день семь дней в неделю, то вскоре сможете гордиться своей физподготовкой. Если же вы приучите себя регулярно ездить на велосипеде, работать на беговой дорожке, плавать, бегать трусцой или выполнять другие аэробные упражнения, которые заставляют потрудиться ваши легкие и сердце, то существенным образом укрепите свое здоровье и зарядитесь энергией в самое короткое время.

Многие люди не любят заниматься спортом. Это очень плохо. Если ваша цель — жить долгой и здоровой жизнью, быть стройным, подтянутым и привлекательным для особ противоположного пола, иметь высокую самооценку и гордиться собой, физическая форма очень важна. К счастью, хорошая физическая форма вполне достижима, если вы выработаете в себе несколько привычек, которые мы обсуждаем в этой главе.

ЗАБОТЬТЕСЬ О СЕБЕ

Четвертая привычка, которая необходима для укрепления здоровья, — должным образом отдыхать. Нужно спать каждую ночь 7–8 часов, чтобы в период бодрствования достигать максимальных результатов. Если вы спите меньше шести-семи часов за ночь и продолжаете работать так же усердно, как обычно, постоянное недосыпание рано или поздно даст о себе знать.

По оценкам, более 60 процентов американцев страдают от недосыпания. Они слишком поздно ложатся, зачастую после слишком обильного ужина, плохо спят, встают невыспавшимися и потом целый день ходят как в тумане, лишённые способности функционировать на все сто как в физическом, так и в умственном плане.

Вырабатывая привычку ложиться спать не позднее 10 часов вечера и достаточно выспаться каждую ночь, вы можете изменить свое самочувствие, свою продуктивность на рабочем месте и достичь больших успехов в личной жизни. Многие люди только за счет увеличения часов сна с пяти-шести до семи-восьми достигают невероятных перемен в своей жизни. Они чувствуют себя более бодрыми, более активными и более умными. Все это благодаря достаточному количеству сна.

Регулярно бывайте в отпуске

Мы рекомендуем нашим клиентам ставить перед собой цель ежегодно иметь от 120 до 150 дней отдыха. Поначалу они относятся к такой цели с недоверием и говорят, что это просто невозможно. Они слишком заняты. У них слишком много дел. Они и так не успевают справиться со всеми своими обязанностями.

Однако если вы выработаете привычку каждые выходные полностью отстраняться от работы и перезаряжать свои умственные и физические батареи, это уже будет 104 нерабочих дня в году. Если к этому добавить еще государственные праздники, которых в США шесть, это уже 110 дней. Если вы каждый год берете отпуск на четыре, шесть или восемь недель и отказываетесь что-либо делать по работе в течение этого времени, как раз и получится от 120 до 150 дней в год. Вы этого даже не заметите.

Когда вы больше отдыхаете, то и с вашей работой происходит что-то необыкновенное. Вы становитесь внимательнее и умнее. У вас в большей мере проявляются интеллект и творче-

ские способности. Вы генерируете непрерывный поток интересных идей, позволяющий вам достигать большего.

Получается, что чем больше вы отдыхаете благодаря привычкам рано ложиться спать и регулярно брать отпуск, тем продуктивнее становитесь, тем меньше ошибок допускаете и тем быстрее продвигаетесь по карьерной лестнице.

Изучая эту тему на протяжении многих лет, я пришел к выводу, что вы можете каждый год отдыхать за счет выходных и отпуска три полных месяца в году и при этом достигать большего с точки зрения годовой производительности и результативности. Когда мы учим своих клиентов это делать, они изумляются тому, насколько больше денег они начинают зарабатывать, насколько быстрее продвигаться вперед и насколько лучше себя чувствовать. Никаких исключений из этого правила мы не наблюдали.

Рано в кровать и рано вставать

В дополнение к привычке должным образом отдыхать развивайте привычку рано ложиться спать и рано вставать. Почти все успешные люди придерживаются принципа: «Рано в кровать, рано вставать, горя и хвори не будете знать».

Когда вы встаете рано, в 5:30 или в 6 часов утра, у вас есть время подумать и распланировать свою деятельность. Вы можете почитать, поразмышлять, помедитировать, без спешки выполнить утренние дела и вовремя прийти на работу.

Развивайте привычку посвящать первый час дня себе самому. Почитайте что-нибудь вдохновляющее, мотивирующее или познавательное. Переписывайте свои цели и размышляйте над ними.

Генри Уорд Бичер писал: «Первый час задает настроение целому дню». Когда вы инвестируете этот первый час в себя, то весь день проходит более гладко и эффективно.

Развивайте привычку употреблять на завтрак побольше высококачественных белков, избегая тостов, бекона и сосисок.

В обеденный перерыв отдавайте предпочтение салату с белками вроде курятины или рыбы. Ужин должен быть легкий, преимущественно состоящий из овощей, с небольшим количеством белков, но без хлеба, риса и макарон. Развивая привычку правильно питаться, вы очень скоро сбросите вес и восстановите контроль над своим здоровьем.

Пейте больше воды

В дополнение к поддержанию нормального веса, диете, упражнениям и отдыху вырабатывайте привычку обеспечивать свой организм должным количеством жидкости. Все больше людей признают, что употребление большого количества воды в течение дня является одним из самых важных факторов отличного здоровья.

Средний человек время от времени пьет воду на протяжении дня, но этого недостаточно. Нужно выпивать примерно два литра воды в день, чтобы обеспечивать потребности своего организма. Вместо того чтобы прихлебывать воду, проходя мимо питьевого фонтана, пейте ее полными стаканами, по крайней мере, каждый час.

Достаточно ли организм получает воды, можно определить по цвету мочи. Если вы пьете достаточно воды, моча почти прозрачная. В условиях же обезвоживания моча становится темно-желтой и даже коричневой.

Слишком много воды выпить трудно, поэтому ориентируйтесь на 8–10 стаканов в день.

Достаточное количество воды приносит организму огромную пользу. Самое важное, что полная гидратация организма обеспечивает его детоксикацию в течение всего дня. Вода вымывает излишки соли, сахара и других токсинов, препятствующих нормальной деятельности организма. Вы чувствуете заряд бодрости и энергии. Улучшается работа мозга, активизируются творческие способности. Если вы страдаете избыточным весом, то употребление большого количества воды поможет

вымывать избыток соли, которая часто оказывается причиной данной проблемы, и сбросить лишний вес.

Принимайте витаминно-минеральные добавки

Важной привычкой с точки зрения хорошего здоровья является ежедневный прием витаминно-минеральных добавок. Проблема заключается в том, что минералов и витаминов, получаемых с пищей, нашему организму недостаточно. Так происходит по тысяче причин, включая чрезмерное использование удобрений и пестицидов в сельском хозяйстве, истощение почв, а также обработку продуктов питания перед тем, как они попадают к нам на стол.

Однако когда вы в дополнение к обычному рациону получаете высококачественные витаминно-минеральные добавки, то можете быть уверены, что ваш организм обеспечен всеми необходимыми для здоровья и энергии питательными веществами.

Один из аргументов против добавок звучит так: «Правильно питайся — и будешь получать все необходимые витамины и минералы». Это может быть и так, но диетологи рассчитали, что для этого придется потреблять около 10 килограммов пищи в день, включая широкое разнообразие фруктов, овощей, цельнозерновых продуктов и нежирных белков. Гораздо удобнее и легче получать эти витамины и минералы с пищевыми добавками.

УХАЖИВАЙТЕ ЗА ЗУБАМИ

Пятая привычка — чистить зубы щеткой и зубной нитью два раза в день. Судя по всему, существует прямая связь между здоровьем зубов и общим физическим здоровьем. Люди, которые должным образом ухаживают за своими зубами, как правило, отличаются и лучшим физическим здоровьем. Кроме того, они и выглядят лучше: у них более свежее дыхание и они вызывают больше симпатии у окружающих.

Регулярно посещайте врачей

Регулярно проходите медицинский и стоматологический осмотры. Сегодня в Америке самая передовая медицина и лучшие врачи в истории цивилизации, позволяющие пациентам жить дольше и лучше. Но эти преимущества не принесут никакой пользы, если вы не будете регулярно посещать врачей.

Многие угрожающие жизни заболевания, такие как сердечно-сосудистые болезни и многие формы рака, могут обнаружиться за годы до того, как они станут опасными, если регулярно проверяться. Очень грустно узнавать о друзьях, которые умерли от рака только потому, что слишком поздно обратились к врачу. Не допускайте, чтобы такое произошло с вами.

ПРАКТИКУЙТЕ УМЕРЕННОСТЬ ВО ВСЕМ

Шестая привычка — умеренность. Умеренность важна не только в еде, но и во всем, что вы употребляете. Особенно это касается алкоголя.

Согласно исследованию, проводившемуся в округе Аламеда, где ученые наблюдали около 7 тысяч человек на протяжении 20 лет, выяснилось, что одной из самых важных привычек, касающихся здоровья, является умеренное потребление алкоголя, а лучше полное воздержание от него. Одной из главных причин смертности в современном обществе является цирроз печени. Многие люди погибают в автомобильных авариях вследствие пьяного вождения. Поэтому умеренность в употреблении алкоголя — это чрезвычайно важная привычка для тех, кто хочет долго жить.

ПРИСТЕГИВАЙТЕСЬ

По данным Центров по контролю и профилактике заболеваний США, автомобильные аварии являются одной из главных причин смертности. Ремни безопасности снижают травматизм и смертность в автомобильных катастрофах наполовину.

В результате автомобильных аварий ежегодно погибает около 30 тысяч человек. Более половины из них в момент аварии оказываются непристегнутыми. Приучитесь пристегивать ремень безопасности каждый раз, когда садитесь в машину. Настаивайте также, чтобы и ваши пассажиры пристегивались. Эта привычка может сберечь жизнь не только вам, но и вашим пассажирам. Польза огромная, а усилия, которые нужно приложить к ее достижению, совсем незначительные.

ЧИСТОТА — ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ

Седьмая привычка — соблюдение чистоты и гигиены во всех областях своей жизни. Регулярно принимайте ванну и душ, мойте волосы, чистите зубы, ногти и старайтесь выглядеть превосходно во всех отношениях. Используйте дезодоранты и освежающую жидкость для полости рта. Каждый день надевайте чистую одежду. Так вы будете не только более привлекательно выглядеть в глазах окружающих, но и повысите свою самооценку в личной и профессиональной жизни.

Исследователи выяснили, что преподаватели уделяют больше внимания ученикам, которые приходят в школу аккуратными и хорошо одетыми, чем тем, которые выглядят грязными и неухоженными. Точно так же и начальники, клиенты, коллеги с гораздо большей вероятностью поддаются влиянию человека, который хорошо выглядит и пахнет на работе. Это большая отдача от небольших усилий.

СТАНЬТЕ НЕПОКОЛЕБИМЫМ ОПТИМИСТОМ

Одна из самых важных привычек, которые вы можете развить для здоровой, счастливой и долгой жизни, — поддерживать позитивный настрой по отношению к людям и окружающему миру. Напоминайте себе молитву спокойствия: «Господи, дай мне спокойствие принять то, что я не могу изменить, дай мне мужество изменить то, что я могу изменить, и мудрость отличить одно от другого» (Рейнгольд Нибур).

Сохраняйте позитивное мышление в любых обстоятельствах. Не позволяйте себе расстраиваться или злиться, когда люди или ситуация не отвечают вашим ожиданиям. Будьте спокойны, расслаблены и сосредоточены.

ЕЖЕДНЕВНО ОСТАВАЙТЕСЬ НАЕДИНЕ С СОБОЙ

Развивайте привычку уделять себе время и ежедневно медитировать. Выделяйте 30–60 минут времени, чтобы побыть в полном одиночестве и тишине. Выключите телевизор, радио, отложите в сторону книгу или газету и позвольте себе погрузиться в окружающий мир.

Перефразируя слова Блеза Паскаля, французского ученого и философа, можно сказать: «Все проблемы в мире происходят из-за неспособности человека побыть наедине с собой».

Большинство людей никогда не практикуют медитацию в одиночестве. Мы так заняты, нам так много надо успеть сделать за короткое время, что мы не можем позволить себе выделить несколько минут, чтобы посидеть в тишине и одиночестве. Это неправильно.

Достаточно посидеть хотя бы полчаса в одиночестве, чтобы почувствовать, как проясняются и успокаиваются мысли. Проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, начинают казаться уже не такими сложными. Вам вдруг становится ясно и понятно, как справиться с теми испытаниями, с которыми приходится иметь дело в повседневной жизни. После медитации вы чувствуете себя психологически, эмоционально и духовно обновленным, полным чудесных идей по улучшению своей жизни.

ДУШЕВНЫЙ ПОКОЙ КАК САМАЯ ВАЖНАЯ ЦЕЛЬ

Сделайте достижение душевного покоя своей самой важной целью и всю свою деятельность стройте с прицелом на ее достижение. Прислушивайтесь к своему внутреннему голосу, доверяйте интуиции, делайте только то, что кажется вам правильным и естественным.

Когда вы начинаете фокусировать внимание на достижении большего душевного покоя и прислушиваться к своей интуиции, ошибок в вашей жизни становится меньше. Вы ловите себя на том, что делаете и говорите нужные вещи, причем именно когда и как нужно. Доверяя своему внутреннему голосу, вы получаете бесконечный поток идей и озарений, которые помогают решать проблемы и достигать поставленных целей.

Врачи, которые участвуют в моих семинарах, говорят, что более 85 процентов всех болезней, которые они лечат, являются психосоматическими по своей природе: «психо» значит разум, а «сомо» — тело. А снизить уровень стресса и напряжения, повысить уровень энергии и самосознания позволяет регулярное расслабление и медитация.

Чем больше вы концентрируетесь на своем внутреннем «я» и чем более позитивным и оптимистичным является ваше мышление, тем здоровее и счастливее вы будете и тем дольше проживете. Делая душевный покой центральным организующим принципом своей жизни, вы становитесь более эффективным и счастливым человеком. Ваша жизнь будет более долгой, чем у среднего человека, и каждый ее этап будет наполнен радостью.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- § Мысленно загляните в будущее и представьте, что у вас идеальное здоровье. В чем бы это проявлялось, если бы вы достигли физического совершенства?
- § Напишите, каким было бы ваше идеальное будущее здоровье, если бы у вас не было никаких ограничений и вы могли бы достичь любого состояния, какого только пожелаете.
- § Четко запишите свои цели, касающиеся веса тела, объема талии, времени, отведенного на физические упражнения и

прочие формы физической активности. Укажите сроки их достижения.

- \$ Составьте полный план оздоровления, нацеленный на то, чтобы прожить до ста лет. Что вы могли бы предпринять уже сейчас, чтобы достичь этой цели, оставаясь в хорошей физической форме? Чего могли бы избежать?
- \$ Заранее запланируйте отпуск на следующий год и оплатите всю сумму авансом.
- \$ Определите одну из привычек, связанную со здоровьем, которая помогла бы вам больше всего, а затем немедленно приступайте к ее закреплению. Не позволяйте себе никаких исключений, пока эта привычка не станет неотъемлемой частью вашего поведения.
- \$ Примите решение каждый день заниматься медитацией в полном одиночестве либо рано утром, либо поздно вечером. Никогда не пропускайте эти встречи с самим собой.

Сильный успешный человек не является жертвой обстоятельств. Он создает благоприятную среду. Благодаря присущей ему силе и энергии все вокруг него оборачивается так, как он того желает.

Орисон Суэт Марден

ПРИВЫЧКИ ХАРАКТЕРА И ЛИДЕРСТВА

Нравственная красота продолжает сиять, коль скоро человек легко переносит многочисленные и великие несчастья — и не от тупости, а по присущему ему благородству и величавости.

Аристотель

Высшая цель человеческой жизни и деятельности — развитие характера. Так считал Аристотель. Самая важная цель, которой вы можете надеяться достичь, — стать замечательным во всех отношениях человеком. Вашей целью должно быть развитие такой личности и такого характера, которые помогут снискать вам уважение и любовь со стороны дорогих вам людей.

Люди с закаленным характером — это те, кто развил в себе привычки поведения, соответствующие тем высоким качествам, которыми хотят славиться. Они приучают себя правильно поступать в каждой ситуации. Все великие люди, живущие ныне и жившие ранее, вели себя схожим образом.

В своей «Никомаховой этике» Аристотель писал о великих добродетелях, которыми обладали все лучшие люди той эпохи. Он пришел к выводу, что каждая добродетель является золотой

серединой между крайностями. Например, Аристотель писал, что мужество является золотой серединой между трусостью, с одной стороны, и безрассудством, с другой. Он учил, что жизненной целью каждого человека должно быть достижение золотой середины во всех качествах, к обретению которых он стремится.

ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ И ЮНОШЕСТВА

Аристотель писал: «Всякое улучшение в обществе начинается с просвещения юношества». Одна из главных обязанностей воспитателей молодежи заключается в том, чтобы прививать ей важность добродетели, характера и хорошего поведения. Дети очень легко поддаются влиянию людей, которые их окружают. Это самое подходящее время для того, чтобы молодые люди усвоили лучшие качества, сделали их частью своего характера.

Но что, если вы стали взрослым человеком, не имея добродетелей и качеств, к которым стремитесь? Что вам делать? К счастью, все добродетели и ценности представляют собой кристаллизованные привычки поведения. Вы можете усвоить любую привычку, которую считаете желательной или необходимой. Вы можете усвоить любую добродетель или качество характера так же, как развиваете в себе физические навыки или привычки — путем практики и повторения.

РАЗВИВАЙТЕ СВОЙ ХАРАКТЕР

Аристотель — пожалуй, величайший мыслитель и философ всех времен — учил, что человек может сам позаботиться о развитии своего характера. Есть простой метод, который поможет вам, если вы хотите усвоить какую-то добродетель во взрослые годы: просто практикуйте эту добродетель в каждой ситуации, где она востребована.

Иными словами, если вы хотите развить в себе смелость, действуйте смело, даже когда боитесь. Если хотите развить в

себе щедрость, будьте щедры в каждой ситуации, где это приемлемо, даже если в данный момент вы не готовы быть щедрым. Когда вы практикуете и повторяете желаемую добродетель, она все в большей степени становится частью вашей личности и доходит до автоматизма. Со временем вы достигаете такого момента, когда уже не можете себе представить, что можно поступить как-то иначе.

Поставьте перед собой ряд целей, связанных с развитием своего характера и личности, и разработайте график их достижения. Установите для себя высокие стандарты и примите решение развивать привычки превосходного поведения, которые вы наблюдаете у людей, вызывающих ваше восхищение.

Вообразите свое идеальное «я»

В главе 2 шла речь о роли идеала в формировании характера. Чем яснее вы представляете себе те качества, которыми больше всего восхищаетесь в других людях и которыми тоже хотите обладать, тем легче вам будет практиковать поведение, соответствующее этим качествам и добродетелям. Чем больше вы практикуете такое поведение, тем прочнее усваиваете желаемые качества, которые постепенно становятся частью вашей личности.

Исходной точкой в развитии характера является формирование привычки мыслить на далекую перспективу в своей профессиональной и личной жизни. В качестве упражнения попробуйте мысленно перенестись в последние минуты своей жизни и написать эпитафию на самого себя, которую прочитали бы на ваших похоронах, где соберутся ваши друзья и члены семьи.

Если бы вы могли сполна реализовать свой потенциал и стать самым лучшим человеком, каким только возможно, то как бы вы хотели, чтобы люди думали и говорили о вас? Какие слова использовали? О каких добродетелях и качествах говорили бы, характеризуя вас? Каким вы хотите запомниться и почему?

ИЗМЕНИТЕ СВОЮ СУДЬБУ

Много лет назад брат Альфреда Нобеля умер во французских Каннах. Но французские газеты по ошибке решили, что умер сам Альфред Нобель, и опубликовали некролог. Он прочитал его на следующий день.

В этом некрологе Нобеля отмечали в первую очередь как изобретателя динамита, из-за которого погибли тысячи людей в различных войнах и конфликтах по всему свету. В одном из заголовков его называли «торговцем смертью».

Этот случай оказал на Нобеля такое глубокое воздействие, что он тут же приступил к реорганизации всей своей жизни и своего бизнеса. Альфред Нобель решил изменить свою жизнь, чтобы его настоящий некролог был совершенно иным.

Он учредил Нобелевскую премию, которая до настоящего времени является высшей наградой в ряде научных отраслей. Думая о том наследии, которое он хотел оставить, Альфред Нобель изменил свое поведение в настоящем и в конечном итоге изменил память о себе. Он сам переписал свой некролог.

Ведите себя так, словно вы уже такой человек

Приобретая все больше ясности в отношении того, каким вы хотите остаться в сердцах и умах людей, вы постепенно понимаете, какие качества и ценности для вас важны. И тогда вы можете поставить перед собой цель приобрести эти качества. С этого момента приучайте себя действовать так, словно вы уже обладаете этими качествами, проявляя их тогда, когда это уместно.

Например, если вы хотите развить в себе такое качество, как терпеливость, будьте терпеливы даже тогда, когда очень торопитесь или испытываете сильное давление. Если хотите на-

учиться сопереживать, ставьте себя на место другого человека и думайте: «Как же мне его жаль».

Эта привычка проецировать себя в отдаленное будущее, а затем оглядываться обратно в настоящее, чтобы понять, какие шаги вы должны предпринимать каждый день, способна оказать глубокое влияние на вашу жизнь.

СТРЕМИТЕСЬ К ЛИДЕРСТВУ

Выбиться в лидеры нелегко. Конкуренция очень высока. Вершин в любой деятельности достигают только те люди, которые обладают необходимыми для этого навыками и качествами.

В разных сферах требуются различные лидерские качества. Например, для того, чтобы командовать армией, нужны совершенно другие качества, чем для того, чтобы руководить крупным университетом. Качества, необходимые для того, чтобы с нуля построить успешное предприятие, отличаются от качеств руководителя устоявшейся крупной корпорации.

Во что бы то ни стало

В некотором смысле лидерство зависит от ситуации. Успех лидера предопределяется многими факторами, в том числе тем, какими людьми он руководит, каких целей должен достичь, какова конкуренция за ресурсы, какова культурная, социальная, политическая и экономическая среда, в какой ситуации лидер находится в данный момент. Измените любой из этих факторов — и лидерские качества, необходимые для достижения успеха, тоже изменятся.

Изучению вопросов лидерства посвящено более 7500 исследований, и старейшее из них, «История» Фукидида, восходит к V веку до н. э. В этих исследованиях было идентифицировано более 50 различных качеств, которыми обладают лидеры или которые они развивают со временем. Многими из этих качеств обладает практически каждый лидер, достига-

ющий больших успехов и завоевывающий уважение и верность людей, которые продолжают помнить его еще долго после того, как он сходит со сцены. Одним из таких качеств является дальновидность.

Станьте визионером

Чтобы укрепить свой характер и стать лидером, вы должны в первую очередь развить в себе дальновидность — способность заглядывать далеко в будущее. Вы должны научиться мысленно переноситься на несколько лет вперед и с абсолютной ясностью представлять себе, чего вы хотите достичь и как будет выглядеть ваш успех.

Один из способов развития визионерских качеств во всех аспектах жизни является упражнение с волшебной палочкой. Представьте, что можете взмахнуть волшебной палочкой и сделать свою жизнь совершенной. Представьте, что у вас нет никаких ограничений в том, кем вы можете стать, что можете иметь и чем заниматься. Создайте образ своей идеальной во всех отношениях жизни.

Дайте полную волю фантазии. Представьте, что у вас нет препятствий с точки зрения времени, денег, ресурсов и способностей. Представьте, что для вас все возможно. Так же как вы представляете, каким был бы дом вашей мечты, если бы у вас был неограниченный бюджет, придумайте будущее своей мечты, которое было бы, если бы вы обладали неограниченными способностями и ресурсами.

Чем яснее вы представляете себе эту долгосрочную перспективу, тем легче вам будет мотивировать себя и вдохновлять других людей на то, чтобы сделать эту мечту реальностью.

Добейтесь превосходства в том, что делаете

Самая лучшая цель для любой организации — быть лучшими в своем деле. Определите качества своих продуктов, которые важны для вашего покупателя, а затем сосредоточьте всю энер-

гию, все возможности предприятия на достижении высочайших показателей в этом направлении. Выработывая привычку думать о том, чтобы сделать свой бизнес лучшим в отрасли, — важнейшее качество лидера-визионера. Без этой приверженности совершенству вы автоматически обречены на посредственность.

Осмелитесь идти вперед

Второе качество, которое вы должны в себе развить, — и второе по распространенности качество среди великих лидеров всех уровней — это мужество. Многие люди мечтают о будущем, но немногие обладают достаточным мужеством, чтобы пойти на определенный риск для того, чтобы эта мечта стала реальностью.

СЕКРЕТ УСПЕХА

Молодой журналист Артур Гордон однажды задал Томасу Уотсону, основателю IBM, вопрос: «Мистер Уотсон, как можно преуспеть быстрее?»

Уотсон ответил: «Если вы хотите быстрее победить, то должны вдвое чаще проигрывать. Успех начинается на обратной стороне неудач».

Судя по всему, неудача должна встречаться чаще, чем успех. Закон Мерфи применим ко всем новым целям, которых вы пытаетесь достичь: «Все, что может пойти не так, пойдет не так. И из всего, что может пойти не так, произойдет самое худшее в самый худший момент и причинит вам самый большой ущерб».

Первое следствие из закона Мерфи: «Мерфи был оптимистом».

Самая важная часть мужества — это готовность двигаться в направлении своих целей, не имея никаких гарантий успеха. Мужество нужно для того, чтобы рискнуть своим временем, деньгами, эмоциями и другими ресурсами. Оно необходимо, чтобы взять на себя ответственность за все возможные потери, преграды, затруднения и временные неудачи.

Невозможно преуспеть, не потерпев неудачу хотя бы раз. Неудача — это необходимая предпосылка успеха. Научиться преуспевать можно, лишь потерпев неудачу и проанализировав ее причины. Чем раньше вы потерпите неудачу, двигаясь вперед, тем быстрее преуспеете.

Преодоление страхов

Чтобы развить в себе привычку к мужеству, нужно мужественно действовать там, где это необходимо. Ральф Уолдо Эмерсон писал: «Самый важный урок, который я усвоил в юности, заключался в том, чтобы в каждой ситуации делать того, чего боишься... Ведь если делаешь то, чего боишься, страх неизбежно умирает».

Вы развиваете в себе привычку к мужеству, когда двигаетесь навстречу тому, чего боитесь. Вы развиваете в себе привычку к трусости, когда избегаете того, чего боитесь. С сегодняшнего дня заведите привычку смотреть своим страхам в лицо, делать то, чего боитесь, мужественно решать все вопросы с людьми и ситуациями, которые внушают вам страх. Каждый раз, когда вы смотрите страху в глаза и преодолеваете его, вы становитесь мужественнее, ваша самооценка и самоуважение повышаются. Вы становитесь более сильным и уверенным в себе человеком.

Со временем, постоянно делая то, чего боитесь, вы достигнете такой стадии, когда уже ничего не будете бояться. Вы поймете, что преодоление страхов — это то, что лидеры делают каждый день. Это как вождение в часы пик. Да, это трудно, но без этого не обойтись.

Истинная проверка лидера

Питер Друкер говорит, что в жизни лидера есть только одно неизбежное событие — неожиданный кризис. Только когда вы сталкиваетесь с неприятностью, затруднением или неизбежным кризисом, вы показываете по-настоящему, что вы за человек. Ваш истинный характер раскрывается не в том, что вы говорите, чего хотите, на что надеетесь, что намереваетесь делать. Он раскрывается в ваших действиях, особенно перед лицом неприятностей и возможных потерь.

Британский писатель Джеймс Аллен писал: «Обстоятельства не создают человека; они показывают, что он за человек, ему самому».

Почаще задавайте себе такой вопрос: «О каком великом свершении вы осмелились бы мечтать, зная, что не можете потерпеть неудачу?»

Представьте, что у вас есть волшебная палочка, которой вы можете взмахнуть и которая гарантирует успех в любом вашем начинании, большом и малом, в долгосрочном и краткосрочном. Какие цели вы поставили бы перед собой, если бы имели полную гарантию успеха в любом направлении?

Доротея Бранд писала: «Действуйте так, будто вы не способны потерпеть поражение!»

Развивайте привычку с сегодняшнего дня идентифицировать те страхи, которые, возможно, сдерживают вас, а затем преодолевать их один за другим, пока от них ничего не останется. Как говорил актер Гленн Форд, «если не делать то, чего боишься, твоей жизнью будет управлять страх».

А вот что писал об этом натуралист Джон Берроуз: «Прыгай, и страховочная сеть обязательно появится». Прыгайте, и крылья вырастут в полете.

Заведите привычку делать то, чего боитесь, и страх неизбежно умрет. По мере того как ваше мужество и уверенность в себе будут возрастать, страхи и сомнения станут улечиваться. Чем чаще вы смотрите в глаза своим страхам и побеждаете их,

тем сильнее и увереннее становитесь. Самоуважение и самооценка возрастают, страхов становится все меньше, и вы движетесь вперед, как лавина. Вас уже не остановить.

ВЫ ОТВЕТСТВЕННЫ

Как только вы четко представили себе свое идеальное будущее и решили развить в себе несокрушимое мужество, делая то, чего боитесь, вы должны приучиться брать полную ответственность за себя и все аспекты своей жизни.

Лидеры тем и отличаются от последователей, что берут на себя ответственность. Они не ищут оправданий, не прячутся за ними. Они видят себя главной созидательной силой собственной жизни. Последователи же видят себя жертвами и используют всю свою энергию на то, чтобы оправдать и объяснить свои неудачи. Принятие на себя полной ответственности так же важно для лидерства, как и смелость.

Ральф Уолдо Эмерсон писал, что мерилом величия человека является объем ответственности, которую он готов на себя взять. Существует прямая взаимосвязь между чувством ответственности и чувством контроля. Чем больше ответственности вы на себя берете, тем сильнее у вас ощущение контроля за своей жизнью. Когда вы принимаете на себя полную ответственность, то ощущаете полный контроль над собой и над всем, что с вами происходит.

Контролируйте свои эмоции

Заведите привычку постоянно повторять про себя: «Я ответствен за это!» Когда вы на что-то злитесь, тут же сотрите это чувство, сказав себе: «Я ответствен за это!»

В эмоциональном смысле невозможно принимать на себя ответственность и при этом продолжать злиться. Наоборот, вы расслабляетесь, а ваши мысли проясняются. Вы становитесь более сосредоточенным и эффективным. Когда вы берете на себя полную ответственность, то как будто обе руки кладете на

штурвал своей жизни, чувствуете себя капитаном, хозяином своей судьбы. Привычка брать на себя ответственность раскрепощает ваши ментальные силы и делает вас более позитивным и оптимистичным человеком. И это характеризует вас как истинного лидера.

ГОВОРИТЕ ПРАВДУ

Возможно, самое важное качество лидера — честность. Вы становитесь абсолютно честным человеком, говоря правду себе и другим во всех ситуациях. Шекспир писал:

Будь верен сам себе;
Тогда, как вслед за днем бывает ночь,
Ты не изменишь и другим.

Самым важным достоянием является ваша репутация, а она зависит от вашей честности. Шекспир также писал:

Укравший мой кошель, украл пустое...
Но добрую мою крадущий славу,
Ворует то... без чего я нищий.

Вы должны беречь свою честь как святыню, как самое важное достояние.

В любом бизнесе и обществе в целом первое качество, на которое смотрят, будь вы служащий, менеджер, директор или просто друг либо супруг, — это честность. Вы должны развивать привычку быть правдивыми с самими собой и с теми, кто вас окружает. Это не значит, что вы всегда будете правы. Это лишь значит, что вы всегда будете стараться говорить правду — такую, какой ее видите. Люди будут знать, что они всегда могут положиться на вас и на ваше слово. Им может не нравиться то, что вы говорите, но они будут знать, что вы всегда говорите правду. Это лучшая репутация, которую вы можете себе приобрести.

Определитесь, за что вы и против чего

Жить по правде означает, что вы живете в соответствии со своими высшими ценностями. Это означает, что вы должны раз-

вить в себе привычку смотреть на мир через призму того, кто вы есть и во что верите. Вы должны постоянно разьяснять себе, за что и против чего выступаете. Решив строить свою жизнь на фундаменте определенных ценностей, вы должны отказываться идти на какие-либо компромиссы в отношении этих ценностей.

А вот что говорил о честности один мой клиент: «Честность — это не просто достоинство. Это достоинство, гарантирующее все другие достоинства».

Это замечательная мысль! Когда вы рассматриваете честность как наивысшее достоинство, вам становится легче принимать решения во всех областях жизни. Вы просто спрашиваете себя: «Это согласуется с моей системой ценностей?»

Если нет, не делайте этого. Генерал Норман Шварцкопф, командовавший американскими войсками во время войны в Персидском заливе в 1991 году, сказал однажды, что самый важный принцип лидерства, который он усвоил, заняв пост командующего, заключался всего в двух словах: «Поступай правильно».

Когда вы не знаете, что делать, просто спросите себя: «Какой поступок был бы правильным в данной ситуации?» И ведите себя соответственно.

Будьте ролевой моделью для других

В нашем обществе наибольшее восхищение и уважение вызывают те люди, которые всю свою жизнь являлись образцом честности во всем, что делали. На них всегда можно положиться и всегда можно быть уверенными, что они говорят правду.

Джорджа Вашингтона часто называют отцом нации. Говорят, что только благодаря его необыкновенному характеру Америка смогла стать независимой державой. Именно уважение, которое отцы-основатели испытывали к честности Вашингтона, помогло им сохранить единство и держаться вместе в самые мрачные периоды Войны за независимость.

Авраам Линкольн, считающийся вторым по важности и всеобщему уважению президентом в американской истории,

носил прозвище Честный Эйб, поскольку еще в молодости прославился своей безукоризненной честностью, когда, работая простым продавцом в Иллинойсе, догонял покупателей даже на улице, если ему случалось неправильно дать сдачу. На протяжении всей жизни Линкольна ценили и уважали как одного из честнейших людей своего времени. Это замечательная репутация, которую вам тоже хорошо было бы иметь.

ТРИ ГЛАВНЫЕ ДОБРОДЕТЕЛИ

Экономист и философ Адам Смит в своей важнейшей книге «Теория нравственных чувств» писал, что люди имеют три главные добродетели: благоразумие, справедливость и доброжелательность — именно в таком порядке. Каждая из них очень важна для того, кто хочет жить полноценной жизнью в обществе.

Благоразумие

Чтобы должным образом обеспечивать себя, свою семью, друзей, коллег, свою компанию, требуется благоразумие. Вы должны основательно и честно продумывать наилучший способ действий, чтобы максимально использовать открывающиеся благоприятные возможности и свести к минимуму риск. Привычка к благоразумию означает, что вы тщательно исследуете все свои инвестиции, думаете о том, что может случиться, если вы сделаете то или это, и предпринимаете благоразумные шаги, чтобы избежать разного рода неприятностей и капризов фортуны.

Самыми успешными людьми являются те, кто проявляет благоразумие во всех своих личных и профессиональных делах.

Справедливость

Вторая привычка, которую вы должны развить, — это привычка к справедливости. Это означает приверженность тем законам, которые защищают человека и собственность в нашем обществе. Американское государство продержалось более

240 лет, потому что оно основано на фундаменте закона, а не на конкретных личностях. На каждом уровне нашего общества существуют законы, которые применимы ко всем, независимо от их социального и материального положения.

Джон Ролз, политический философ из Гарварда и автор книги «Теория справедливости», много лет задает своим ученикам один и тот же вопрос: «Представьте, что вы могли бы писать законы общества, в котором живете. У вас есть право придать силу закона экономическим, социальным и политическим отношениям в стране, которые существовали бы на протяжении всей вашей жизни. Есть только одно ограничение. Вы создаете эту законодательную структуру не зная, в какой семье вы родитесь и в какой ситуации находитесь. Вы не знаете заранее, в каких обстоятельствах вам придется жить. Какую бы систему законов и обычаев вы ни учредили, вам придется жить в согласии с этими законами до конца своих дней. Так какую правовую систему вы бы предложили?»

Ответ на этот вопрос и представляет самую сущность справедливости. Богиню справедливости и правосудия недаром изображают с повязкой на глазах и весами в руке. Истинная справедливость применима ко всем людям, живущим в правовой системе, независимо от их происхождения. Когда привычка к справедливости становится неотъемлемой и организующей частью вашего характера, вы настаиваете на том, что со всеми нужно обращаться по справедливости и справедливо для всех сторон, независимо от их влиятельности, решать споры и затруднения.

Привычка к здравомыслию важна для личного успеха. Привычка к справедливости важна для создания такого общества, в котором люди имеют максимум возможностей защищать свои интересы. Правило заключается в том, что вы никогда не должны требовать от других людей ничего такого, чего сами для себя не желали бы.

Доброжелательность

Третье качество, которое вы должны развить, — доброжелательность. Это одна из важнейших характеристик воистину великого человека. Аристотель в своей «Никомаховой этике» называет доброжелательность одной из восьми моральных добродетелей.

Большинство людей психологически и эмоционально устроены так, что они счастливы, только когда видят, что их дела служат на благо окружающих. Когда вы щедро и свободно отдаете свое время и силы другим людям, будь то члены вашей семьи или общины, то ощущаете свою пользу и счастливы. Посвящая себя служению клиентам при помощи своих продуктов, вы не только ощущаете личное удовлетворение, но также становитесь на сторону ангелов в достижении личного и профессионального успеха.

Помните: чем больше вы отдаете, ничего не ожидая в ответ, тем больше благ возвращается к вам из самых неожиданных источников.

Регулярно придерживаясь принципов благоразумия, справедливости и доброжелательности, вы проявляете себя как человек, исполненный доброты, сочувствия и терпимости. Вы становитесь более открытыми и гибкими, менее критичными и требовательными к другим. Вы проявляете больше терпения и понимания. В общем, становитесь во всех отношениях более приятным человеком.

ВЕРЬТЕ ВО ЧТО-ТО ВЕЛИКОЕ

Одна из важнейших привычек, которую вы можете развить, — это вера. Независимо от религиозных или духовных убеждений, все великие люди являются в высшей степени верующими.

Под верой я не подразумеваю веру в какие-то догматические наборы религиозных принципов или доктрин. Эта привычка сводится к вере в существование высшей силы во Вселенной, которая желает вам добра. Чем больше веры вы в себе культивируете, тем сильнее уверены в том, что все происходящее с

вами является частью плана, который неизбежно приведет вас к чему-то лучшему.

Ищите ценный урок

Когда у вас есть вера, вы верите, что каждая неприятность содержит урок, который призван вам помочь. Норман Винсент Пил говорил: «Когда Бог хочет послать вам подарок, Он заворачивает ее в проблему. И чем в бóльшую проблему Он его заворачивает, тем больший подарок в ней содержится».

Большинство людей настолько озабочены проблемами, трудностями и препятствиями, что не удосуживаются заглянуть вовнутрь и поискать подарок, который может там содержаться. Одна из самых важных привычек, которую вы можете в себе развить, — несокрушимая вера в то, что каждая проблема была послана вам точно в нужный момент. Благодаря этому вы поймете, что нужно знать, чтобы быть более успешным и счастливым.

Наполеон Хилл писал: «В каждой трудности, в каждом препятствии содержится семя такого же или большего блага либо преимущества».

Чем тщательнее вы ищете эти блага и преимущества, ценные уроки и идеи, тем больше шансов, что вы их найдете. Иногда в результате урока, который вы усваиваете из неожиданного поворота фортуны или временной неудачи, может измениться вся жизнь.

Способность развивать и поддерживать веру в высшие силы помогает прояснить мысли, обрести больше уверенности в себе, а главное — настроиться на эту внешнюю силу, которая будет руководить вами и направлять вас так, чтобы вы всегда делали и говорили нужные вещи в нужное время.

ВАЖНОСТЬ ВЕРНОСТИ

Привычка к верности и преданности отличает лучших людей нашего общества. Неверность — серьезная причина неудач в

бизнесе. Решив быть полностью преданными людям, которые ожидают от вас верности и заслуживают ее, вы будете оставаться сосредоточенными и целеустремленными перед лицом кратковременных успехов и неудач.

Несколько лет назад одна из детройтских корпораций, входящих в «большую тройку», организовала публичную демонстрацию против импорта японских автомобилей с требованиями введения квот, ограничений и высоких таможенных тарифов для защиты американского автомобилестроения и рабочих мест. Как было приказано, работники автомобильных заводов собрались на демонстрацию со всего Детройта. Однако, к огорчению организаторов, многие из этих рабочих приехали на японских автомобилях. Они сами не были готовы покупать автомобили собственного производства, что привело организаторов в большое смущение, когда телевидение начало снимать прибывающих к месту события демонстрантов.

Поддерживайте свою семью, друзей и компанию

Привычка к верности требует от вас абсолютной преданности своей компании. Никогда не критикуйте начальство и людей, с которыми работаете. Кроме того, приобретайте продукты своей компании и гордо рекомендуйте их другим. Как ни удивительно, но часто многие люди работают на одну компанию, а пользуются продуктами другой. И еще удивляются, что их редко продвигают на более высокие должности. Неверность сотрудников дисквалифицирует их, лишает права на продвижение по службе.

Очень важно, чтобы вы были полностью верны своей супруге и детям. Когда я был ребенком, мои родители — так уж их самих воспитывали — ругали своих детей, в том числе и меня, услышав малейшую критику со стороны соседей или учителей. Что бы ни говорили о нас другие люди, наши родители всегда предполагали, что мы виновны, прежде чем услышать нашу версию истории.

Учитесь на опыте

В детстве я научился тому, что стало бесценным опытом на всю жизнь. После рождения первого ребенка я приучил себя к стопроцентной, безоговорочной преданности своим детям, какие бы ошибки они ни допускали и в какие бы ситуации ни попадали.

Вероятно, благодаря все тому же детскому опыту, я безгранично предан всем своим друзьям и деловым партнерам. Если я решил, что какой-то человек является моим другом или коллегой, я всегда буду стоять за него горой. Я буду хвалить его перед другими, защищать, если он подвергается нападкам. Я буду воспринимать любые нападки на личность своего друга как на самого себя. Вы должны поступать так же.

НИКОГДА НЕ СДАВАЙТЕСЬ

Необходимыми качествами лидера являются также стойкость и решимость. Наполеон Хилл писал: «Стойкость для характера человека — это как углерод для стали».

Выше в этой книге я говорил о законе веры и о том, что любые ваши глубинные верования становятся вашими реалиями. Вы должны всегда вести себя в соответствии с тем, во что верите, жить в соответствии со своей я-концепцией. По моим оценкам, уровень стойкости человека является истинной мерой его веры в себя и способности преуспеть.

Представьте себе, что существует магазин убеждений, аналогичный обычному компьютерному магазину. Вы можете купить там убеждение и запрограммировать его в свое подсознание. Если бы вы могли купить любое убеждение, какое бы вы запрограммировали в свое подсознание?

В ходе интервью более чем с 500 успешными мужчинами и женщинами Наполеон Хилл обнаружил, что у них всех есть одно общее убеждение. Каждый из них был абсолютно убежден в том, что ему судьбой уготовано стать успешным. Они верили, что все происходящее с ними в краткосрочной перспективе

являлось частью большого плана, который обеспечивал их успех в долгосрочной перспективе. Успешные люди придерживались этого убеждения, невзирая ни на какие жизненные бури. Они смотрели на мир через призму собственного неизбежного успеха и величия. И в результате их убеждения стали правдой. Каждый из этих великих людей сумел совершить в своей жизни что-то замечательное.

Огромная отдача

Хорошая новость заключается в том, что чем больше стойкости вы проявляете перед лицом разочарований, невзгод и временных неудач, тем сильнее становитесь. Чем больше в вас стойкости, тем больше веры в себя. А чем больше вы верите в себя, тем больше стойкости вы проявляете, что бы ни происходило. Стойкость и вера укрепляют друг друга до такой степени, что в конечном итоге вы становитесь несокрушимы.

Выше в этой книге я подчеркивал важность самодисциплины в развитии привычек, которые позволяют достичь счастья, здоровья и великих достижений. Стойкость — это самодисциплина в действии. Каждый раз, когда вы заставляете себя терпеть, особенно когда очень хочется все бросить, ваша способность дисциплинировать себя и стойкость возрастают. Они друг друга усиливают.

Мы знаем, что уровень самооценки (т. е. то, насколько вы любите и уважаете себя) составляет ядро вашей личности. От того, насколько вы себя любите, зависит, насколько вы позитивны и оптимистичны, гибки и устойчивы перед лицом неприятностей, какого масштаба цели вы ставите перед собой, как хорошо вы ладите с другими людьми, насколько вы здоровы — короче говоря, почти все, что происходит с вами на работе и в личной жизни. Самооценка — это ключ к большому личному успеху.

Так получается, что каждый раз, когда вы дисциплинируете себя и проявляете твердость в сложных ситуациях, ваша само-

оценка растет. Вы начинаете еще больше уважать и любить себя, становитесь сильнее и решительнее, счастливее и увереннее. Каждый акт самодисциплины укрепляет каждый последующий акт самодисциплины. Каждый акт стойкости укрепляет вас во всех последующих ситуациях, когда требуется проявить данное качество. Каждый акт стойкости и самодисциплины повышает вашу самооценку, делает вас более сильными, дисциплинированными и стойкими. Все три фактора (самодисциплина, стойкость, самооценка) работают сообща, воспитывая в вас такой характер, который делает вас лидером во всем, что бы вы ни делали и куда бы вы ни шли.

УСТАНОВКА НА БЛАГОДАРНОСТЬ

Последняя привычка, которую вы должны развить, чтобы стать поистине замечательным человеком, — практиковать чувство благодарности во всех аспектах своей жизни. Ранее мы уже говорили об этой психологической установке, касаясь отношений с другими людьми. Но в плане развития характера данный аспект еще важнее.

Привычка испытывать и проявлять благодарность, говорить спасибо людям и жизни в целом за все то, за что вы должны быть благодарны, оказывает замечательное воздействие на вашу личность.

Установка на благодарность делает вас более теплым, дружелюбным, сострадательным человеком. Она делает вас более восприимчивым к людям и окружающей среде, позволяет чувствовать себя еще более счастливыми и удовлетворенными. Чем больше благодарности вы испытываете и проявляете, тем более позитивной личностью становитесь, тем выше ваша самооценка и тем больше вас любят окружающие.

Будьте признательны за все

Даже в самых тяжелых условиях, с которыми вам приходится сталкиваться, вы можете найти то, за что можно поблагодарить

судьбу. Более того, если вы возьмете лист бумаги и начнете записывать все те аспекты своей жизни, за которые должны быть благодарны, то изумитесь тому, как много пунктов появится в вашем списке. Подумайте о своем теле. В каком бы состоянии вы ни находились, вы можете быть благодарны за свои органы чувств, за чудо зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния, за способность чувствовать. Вы можете быть благодарны за то, как функционирует ваш организм, за здоровье своих конечностей. Вы можете быть благодарны за невероятный дар жизни, которую вы уже прожили, и за ту жизнь, которая еще впереди. Просто сядьте в тишине и задумайтесь над тем, какими благами осыпает вас жизнь в настоящее время. Вы сможете найти целую страницу причин, по которым должны быть воистину благодарны.

Оглянитесь на свою личную жизнь. Когда вы начинаете составлять список всех людей в вашей жизни, всех их достоинств и добрых дел, то не можете не наполниться чувством благодарности. Подумайте обо всех материальных предметах в вашем мире, будь то дом, машина, одежда и прочие блага, и не сможете остановиться. Задумайтесь о здоровье и благополучии тех людей, которые вам дороги, — вашей супруги, детей, друзей — и перечисление их положительных качеств займет не одну страницу.

Подумайте о тех чудесных событиях, которые вы пережили в прошлом: об уроках, которые выучили; о книгах, которые прочитали; о фильмах, которые посмотрели; о песнях, которые слышали; о вкусных блюдах, которые ели. Подумайте о тех местах, которые посетили, о том, что пережили в этих путешествиях. Оглянитесь на прожитые годы и подумайте о тех, которые вам еще предстоит прожить. Подумайте о тех возможностях, которые ждут вас впереди, и вы изумитесь тому, как много в мире вещей, за которые можно быть по-настоящему благодарными.

Ваша великая удача

Самые успешные люди, с которыми я знаком, включая миллионеров, мультимиллионеров и даже миллиардеров, всегда опи-

сывают свой жизненный успех примерно так: «Жизнь была очень добра ко мне. Мне очень повезло. Я так ей благодарен».

Практически каждый успешный человек, которого я знаю, приписывает свой успех другим людям: супруге, детям, родителям, коллегам, друзьям, сотрудникам, клиентам. Исаака Ньютона, которого включают в число десяти самых важных людей в истории, в одном письме спросили: «Как получилось, что именно вы внесли такой большой вклад в столь многие науки?»

Имея в виду тех великих ученых, которые предшествовали ему и которые работали много лет до него, Ньютон ответил: «Если я видел дальше... то лишь благодаря тому, что стоял на плечах гигантов».

ЧТО ВЫ ЗА ЧЕЛОВЕК

Возможно, главной идеей, перевернувшей всю мою жизнь, стало открытие, что все мы находимся там, где мы есть, и являемся теми, кто мы есть, благодаря привычному нам образу мышления и действия. Люди с сильным характером, обладающие высокой компетентностью и лидерскими качествами, работали над собой многие годы, чтобы стать лидерами, на которых другие смотрят снизу вверх, которых уважают и которыми восхищаются. Это люди, которые всего добились сами.

Уильям Джеймс из Гарварда писал: «Величайшая революция моего поколения заключается в открытии, что люди, меняющие внутренние установки своего разума, могут изменить внешние аспекты своей жизни».

Начиная работать над собой и практикуя то поведение, которое хотите сделать частью своей личности и характера, вы меняете внутренние установки своего разума. В результате изменяются внешние аспекты вашей жизни. Вы приобретаете полный контроль над своим будущим и становитесь тем идеалом, каким мечтаете стать. И пределов этому нет.

ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ

- \$ Каким качеством вы больше всего восхищаетесь в других людях? Как вы могли бы развить это качество в себе?
- \$ Представьте, что могли бы написать себе некролог. Как вы хотели бы, чтобы вас описывали другие люди, когда вы умрете?
- \$ Представьте свое идеальное будущее. Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и сделать свою жизнь идеальной во всех отношениях, как бы она выглядела?
- \$ Что бы вы делали по-другому и как изменилась бы ваша жизнь, если бы у вас не было никаких страхов?
- \$ Представьте себя человеком абсолютно, безукоризненно честным. Что в своем поведении вы хотели бы изменить?
- \$ Как вы изменили бы свои цели и свою деятельность, если бы узнали, что в будущем вам гарантирован большой успех?
- \$ Сегодня же примите решение стать великим человеком, а затем практикуйте необходимые привычки мышления и поведения, которые были бы вам свойственны, если бы вы уже были таким человеком.

Слава — это дым, популярность — случайность, богатства мимолетны. Те, кто славят вас сегодня, будут проклинать завтра; и только одно остается с вами — характер.

Хорейс Грили

ОБ АВТОРЕ

БРАЙАН ТРЕЙСИ — ЛЕКТОР, КОНСУЛЬТАНТ И РУКОВОДИТЕЛЬ СЕМИНАРОВ

Брайан Трейси — успешный бизнесмен и один из лучших профессиональных лекторов мирового класса. Создал, построил или руководил 22 различными предприятиями. На его счету около 5 тысяч выступлений и семинаров перед более чем 5 миллионами слушателей в 82 странах. Он каждый год выступает перед аудиториями общей численностью более 250 тысяч человек в США, Канаде, Европе, Австралии, Южной Америке и Азии.

Брайан адаптирует все свои выступления и семинары к потребностям и особенностям каждой аудитории. Его лекции характеризуются как «вдохновляющие, познавательные и мотивирующие». Он имел опыт сотрудничества более чем с тысячей крупных корпораций и более чем с 10 тысячами средних и малых предприятий.



Научно-популярное издание

ТРЕЙСИ Брайан

**ПРИВЫЧКИ НА МИЛЛИОН:
ПРОВЕРЕННЫЕ СПОСОБЫ
УДВОИТЬ И УТРОИТЬ СВОЙ ДОХОД**

Перевод с английского — *П. А. Самсонов.*

Художественный редактор — *М. В. Драко.*