

БРАЙАН ТРЕЙСИ



МАСТЕР ВРЕМЕНИ

Что и когда
надо делать,
чтобы всё
и всегда успевать

БРАЙАН ТРЕЙСИ



МАСТЕР ВРЕМЕНИ

Что и когда
надо делать,
чтобы всё
и всегда успевать

Брайан Трейси
Мастер времени

Перевод с английского выполнил *С. Э. Борич* по изданию:
MASTER YOUR TIME, MASTER YOUR LIFE,
by Brian Tracy, 2016.

Введение

Разные виды времени

Вы цените жизнь? Тогда не тратьте попусту время, потому что жизнь состоит именно из него.

Бенджамин Франклин

Как здорово, что мы живем в такое время! Еще никогда в человеческой истории у людей не было столько возможностей для свершений и осуществления целей.

Вы можете жить дольше и лучше, чем любое поколение, жившее до вас. Благодаря достижениям современной медицины и системы здравоохранения все больше людей доживают до 80, 90 и даже 100 лет, о чем раньше невозможно было и помыслить.

Но, сколько бы возможностей для достижения успеха, благосостояния, долголетия и счастья у нас ни было, мы, как и большинство людей, считаем, что сделать для этого надо слишком много, а времени отпущено слишком мало.

Из-за взрывного роста объема информации, технологических новшеств и конкуренции мир меняется настолько быстро, что мы не успеваем за ним.

Сегодня нам требуется совершенно иное осмысление феномена времени, особенно если учесть, что оно бывает разных видов.

Если вы хотите добиться максимальной эффективности во всем, чем занимаетесь, то должны знать, что каждый род деятельности требует особого подхода ко времени.

Для постановки целей и принятия решений о том, чего вы на самом деле хотите в жизни, требуется один тип времени, а для расстановки приоритетов – другой.

Определенный тип времени нужен для взаимодействия с окружающими, коммуникации, ведения переговоров, осуществления руководства и совсем иной – для общения с семьей и близкими друзьями.

Различные виды времени напоминают масло и воду: они плохо

смешиваются друг с другом.

Любая попытка воспользоваться типом времени, который не подходит для конкретного дела, приводит к разочарованиям, неудачам и снижению эффективности.

Качество жизни

Качество вашей жизни во многом определяется умением распоряжаться своим временем. Но на самом деле вы управляете не временем, а самими собой. Если вы не в состоянии должным образом контролировать время, то вам будет трудно контролировать и другие аспекты своей жизни.

Однако самые богатые и успешные люди в мире располагают теми же 24 часами в сутки, что и вы. Разница между победителями и неудачниками заключается в том, что первые, даже обладая меньшим потенциалом и ограниченными возможностями, добиваются большего, поскольку лучше и эффективнее распоряжаются своим временем.

Вашим самым важным и высокооплачиваемым умением является способность мыслить как до, так и в ходе совершения действий. Вы способны решать, что для вас представляет большую или меньшую значимость.

Психологи утверждают, что ваша *самооценка, то есть то, насколько вы цените и уважаете самих себя*, – это главный показатель степени удовлетворенности той или иной областью своей жизни. Секрет высокой самооценки заключается в *уверенности в себе*, в умении управлять собственной жизнью, достигать поставленных целей, решать задачи и получать результаты, которых от вас ожидают окружающие и которых вы ожидаете сами от себя.

Вашим самым ценным финансовым качеством является *способность зарабатывать*. Под этим подразумевается умение добиваться результатов, за которые другие люди готовы платить деньги. Данная способность зависит от того, насколько продуктивно вы используете свое время до и во время работы, а также после нее.

Томас Эдисон писал: «Мышление – самая трудная работа. Именно поэтому большинство людей готовы скорее умереть, чем задуматься».

То, как вы относитесь ко времени и способам его использования, во многом влияет на вашу эффективность и качество жизни во всех ее проявлениях.

Остановитесь и подумайте

Большинство людей живут в режиме реагирования на внешние стимулы. Если вокруг что-то происходит, в ответ на это они сразу же совершают определенные действия. Это происходит автоматически, бессознательно. Люди становятся рабами текущих событий, звонков по телефону или сообщений, поступающих на компьютер.

Английский историк Арнольд Тойнби получил Нобелевскую премию за свой двенадцатитомный труд «Постижение истории», в котором проследил расцвет и падение 23 великих цивилизаций, или империй, за 2500 лет. Тойнби пришел к выводу, что любая империя проходит вполне предсказуемый цикл от зарождения до упадка.

Он предложил Закон вызова и ответа, в котором показал, что каждая великая цивилизация начиналась с малого, зачастую с одного племени или деревни. Эффективно реагируя на внешние вызовы, обычно на нападения воинственных племен и другие действия врагов, эта группа росла и развивалась до тех пор, пока не становилась доминирующей на значительной территории.

Например, начало Монгольской империи, занимавшей самую большую площадь в истории, положили три человека – Темучин, его жена Бортэ и младший брат. Это произошло после того, как другое монгольское племя уничтожило его деревню. Вскоре Темучин, получивший известность как Чингисхан, расширил границы Монгольской империи, простиравшейся от Японского моря на востоке до Средиземного моря на западе, подчинив Китай, Индию, значительную часть Древней Руси и Средней Азии.

Все зависит от вашего выбора

То же самое происходит и в вашей жизни. Эффективно отвечая на постоянные вызовы, которые бросают вам повседневные события, вы тоже растете и повышаете возможность полной реализации своего потенциала.

В наибольшей степени ваши краткосрочные и долгосрочные успехи зависят от того, как вы отвечаете на неизбежные и ежедневные жизненные трудности. Способность эффективно реагировать на эти зачастую противоречащие друг другу вызовы определяется тем, как вы распределяете между ними свое время.

В этой книге вы познакомитесь с самыми лучшими из всех известных принципов тайм-менеджмента, а также со стратегиями распоряжения

временем, которыми пользуются наиболее успешные и счастливые люди.

Применяя эти принципы, вы сможете полностью взять свое время под контроль и в ближайшие год-два добиться большего, чем многим людям удастся за многие годы.

Если вы осознанно отнесетесь к своему нынешнему положению и к поиску наиболее эффективных ответов на различные события, то сможете с большей ясностью и уверенностью выработать оптимальную линию поведения.

Глава 1

Время стратегического планирования и постановки целей

Чтобы побеждать, человеку нужны определенность в целях, точное понимание того, чего он хочет, и страстное желание этого добиться.

Наполеон Хилл

Пожалуй, самая важная часть вашей жизни – это время, которое вы посвящаете обдумыванию решений проблем и планированию действий, направленных на достижение целей.

А самая бесполезная трата времени – это действия, предпринимаемые без ясной, определенной цели. Многие люди попусту расходуют самые продуктивные годы своей жизни, просто реагируя на все, что происходит вокруг них, и выполняя задачи, поставленные другими людьми. У них никогда не находится даже минутки, чтобы понять, чего же они, собственно, хотят для себя.

Прежде чем начать что-то делать, вы непременно должны решить, для чего вы это делаете и какова конечная цель. Могу вас обрадовать: у вас еще никогда не было больше возможностей для достижения целей, чем сейчас. Но только вы сами способны определить, чего хотите.

В чем разница между богатыми и бедными? Один из ответов на этот вопрос состоит в том, что у 85 процентов богатых людей есть одна важная цель, реализации которой они посвящают все свое время, и лишь у 3 процентов бедняков есть цель, но работают они над ней от случая к случаю.

1 процент против 99

В наши дни часто приходится слышать утверждение, что 1 процент людей в мире обладает большими богатствами, чем остальные 99 процентов, вместе взятые. Но эта статистика неверна.

Главная разделительная черта в обществе проходит между верхними 3 процентами и оставшимися 97. Поскольку большинство людей начинают с малого или вообще с нуля, уместен вопрос: каким образом эти 3 процента добиваются такого успеха на протяжении одного или двух поколений?

Ответ прост. У этих 3 процентов людей имеются ясные, изложенные в письменном виде цели и планы, над претворением которых в жизнь они трудятся каждый день. Им точно известно, что они собой представляют, чего хотят и в каком направлении движутся. У них есть дорожная карта, с помощью которой можно быстрее и точнее, чем другие люди, достичь здоровья, счастья, богатства и процветания.

Для реализации ясных и оформленных в письменном виде целей требуется меньше времени. Люди, имеющие такие цели и планы, зарабатывают в среднем в десять раз больше, чем другие, даже при одинаковом уровне интеллекта и образования.

Нет ничего важнее ясности

Представьте себе охотника, который подходит к лесной опушке, закрывает глаза и стреляет в направлении леса, а потом оборачивается к своим друзьям и говорит: «Надеюсь, что попал в кого-нибудь».

Примерно так живут многие люди. Они набрасываются на жизнь, словно собаки на проезжающий автомобиль, но, как правило, остаются ни с чем. Жизнь большинства людей бесцельна. Они вроде бы и стараются что-то сделать, но им остается только надеяться, что из этого выйдет что-нибудь стоящее. Однако надежду нельзя считать стратегией. Это рецепт если не полного краха, то, во всяком случае, неудачи.

Чтобы извлечь максимум из потраченного времени и наслаждаться богатством и другими жизненными благами, необходимо обдумывать свои цели, особенно в периоды потрясений и стремительных изменений. Вы должны быть постоянно ориентированы на цель. Ставя перед собой задачи, разрабатывая планы, внося элементы организации в свою жизнь, вы с максимальной пользой используете свое время.

При постановке целей и разработке личной стратегии необходимо отстраниться от повседневных дел, найти свободное время, устранить все помехи и отвлекающие моменты, а затем задать себе несколько ключевых вопросов, чтобы убедиться в том, что ваши дела соответствуют характеру вашей личности и мечтам, которые вы хотите воплотить в жизнь.

Загляните в себя

Первым делом надо задать себе вопрос: «Кто я?» Из ответов на него складывается образ человека, которым вы, по вашему мнению, являетесь и который хотите донести до окружающих. Поскольку все ваши действия соответствуют тому, что вы о себе думаете, ответы на этот вопрос могут рассказать о вас очень многое.

Над входом в храм Аполлона в Дельфах была надпись: «Познай себя». Это и есть отправная точка знания.

Сократ говорил: «Непознанная жизнь не стоит того, чтобы быть прожитой». Если вы не будете регулярно находить время для того, чтобы проинспектировать свою жизнь и убедиться в том, что ваши цели по-прежнему ясны и неизменны, то скатитесь к простому реагированию на события и будете делать то, что нужно другим людям.

Начните анализ своих целей с осознания того, что вы уникальная и потенциально *экстраординарная* личность. Никогда не было и не будет человека, в точности похожего на вас. Вам остается только быть самими собой, потому что все остальные личности уже расхватали.

Вы представляете собой неповторимую и сложную комбинацию знаний, опыта, талантов, способностей, интересов, эмоций, желаний и страхов. Начиная с раннего детства вы пережили ряд моментов, которые и сформировали вашу личность.

У вас есть сильные стороны и способности. Вы родились, уже имея потенциал для того, чтобы добиться абсолютного совершенства в одной или даже нескольких областях. Вы несете ответственность перед самими собой и окружающими за то, чтобы определить ту особую миссию, ради которой появились на свет, и воплотить ее. Вы должны ясно осознать свое призвание, свою душевную страсть.

Делайте то, что вам нравится

Одна из ваших главных задач состоит в том, чтобы найти себе дело по душе, а затем приложить все силы к тому, чтобы добиться в нем совершенства.

На протяжении всей взрослой жизни вы должны постоянно задавать себе ряд вопросов. Ответы на них будут меняться со временем и по мере приобретения опыта, однако они должны быть весьма определенными. Менять их следует лишь тогда, когда у вас появится больше

дополнительной информации.

Для начала устраните все возможные ограничения. Представьте, что у вас есть волшебная палочка, с помощью которой можно сделать свою жизнь идеальной во всех отношениях.

Задайте себе следующие вопросы:

1. Чего я *очень* хочу в жизни?
2. Чем бы мне *очень, очень* хотелось заниматься всю жизнь?
3. Какой бы мне *очень, очень, очень* хотелось видеть свою жизнь?

Третий вопрос (тот, где «очень, очень, очень») носит ключевой характер. Он заставляет глубже заглянуть в себя, оставляя в стороне такие поверхностные аспекты, как деньги и успех, и зачастую подсказывает ответ, который вы искали. Именно с этого начинается разблокирование своего потенциала.

Личное стратегическое планирование

Преуспевающие компании вкладывают много времени и денег в разработку стратегических планов своего бизнеса. Под ними понимаются тщательно продуманные способы достижения целей, ведущие к повышению доходности на конкурентных рынках.

Вам тоже необходим стратегический план, но он носит *личный* характер и направлен на то, чтобы добиться большего за меньшее время и с минимумом ошибок.

В ходе личного стратегического планирования вы должны регулярно задавать себе четыре основных вопроса.

1. *На какой жизненной стадии я нахожусь в данный момент?* Чего вы добились к настоящему времени? Как оцениваете свое финансовое положение? Что можно сказать о вашей семейной жизни? Каково состояние вашего здоровья?

2. *Как я пришел к тому, что имею сегодня?* Какие решения, принятые вами в прошлом, привели к нынешнему состоянию? Каким был ваш самый значительный успех? В чем причины прошлых неудач?

3. *В каком направлении я намерен двигаться в будущем?* Визуализируйте свое идеальное будущее. Загляните вперед на пять лет и представьте себе, что ваша жизнь совершенна во всех отношениях. На что она похожа? Чем она отличается от сегодняшней?

4. *Как мне попасть из своего нынешнего положения в желаемое?* Что

вы для этого можете предпринять начиная прямо с сегодняшнего дня?

Ясность – ваш главный союзник. Личное стратегическое планирование требует, во-первых, ясных и оформленных в письменном виде целей и, во-вторых, тщательной проработки способов и стратегий, с помощью которых их можно достичь.

Большинство людей хотели бы зарабатывать больше, занимаясь любимым делом, чтобы в конечном счете достичь финансовой независимости, но добивается этой цели лишь незначительная часть. Почему так?

Богачи в первом поколении

В одних только США проживает более 10 миллионов миллионеров, 80 процентов которых самостоятельно заработали свое состояние. Во всем мире насчитывается почти 2 тысячи миллиардеров, две трети из которых также добились этого самостоятельно. Они начинали с нуля и постепенно достигли финансового успеха. Почему же вы не принадлежите к их числу?

Существует множество способов достижения таких целей, как высокий заработок, финансовая независимость и богатство.

Один из путей достижения финансового успеха – это предпринимательство, то есть готовность основать и построить прибыльный бизнес. Сегодня открыть собственный бизнес, для того чтобы предложить на рынке собственные товары и услуги, стало проще, чем когда бы то ни было. Достаточно лишь создать веб-сайт и начать работать.

Многие люди приходят к финансовой независимости за счет специализации и достижения совершенства в избранной области, работая на какую-нибудь компанию и получая высокую зарплату. Они трудятся на других людей, но успешно строят карьеру и с каждым годом получают все больше и больше.

Примерно 10 процентов миллионеров – это специалисты высокого класса, имеющие профессию врача, юриста, архитектора, бухгалтера, инженера и т. и. Они добились успеха за счет тяжелого труда на протяжении длительного времени и сумели создать себе превосходную репутацию, которая очень хорошо оплачивается.

Вы можете стать предпринимателем и основать свой бизнес или работать на какую-нибудь компанию, особенно молодую, но имеющую большой потенциал. Вы можете специализироваться на какой-то

деятельности, добиваясь в ней совершенства. К успеху ведет множество дорог.

Прислушайтесь к себе

Выбирать свой путь следует в зависимости от личностных качеств, умений, темперамента и собственных предпочтений. Могу вас обрадовать: здесь не существует единственно правильного пути. Миллионы людей добиваются отличных финансовых результатов, работая как на других, так и на себя, а иногда сочетая и то и другое. Кто-то приходит к успеху в сфере предпринимательства за счет большого разнообразия видов деятельности. Кто-то открывает собственный бизнес, а затем идет по пути специализации, доводя до очень высокой степени качества какой-то продукт или услугу, за которые люди готовы хорошо платить.

Четкий подход – это, пожалуй, 95 процентов успеха. Чем лучше вы понимаете, кем являетесь и чего хотите, тем легче будет добиться успеха практически в любых условиях и обстоятельствах.

Томас Карлейль писал: «Не имеющий цели не продвинется вперед и по самой гладкой дороге, в то время как человек с ясными целями движется даже по бездорожью».

Если вы найдете время, чтобы остановиться и подумать о том, чего на самом деле хотите и как этого достичь, то сможете сэкономить годы тяжелого труда и вам не придется топтаться на месте. Забудьте прошлые ошибки и сосредоточьтесь на будущем. Турецкая пословица гласит: какое бы расстояние вы ни прошли в неверном направлении, все равно придется поворачивать назад.

Интеллектуальный фактор

Юморист Джош Биллингс однажды сказал: «Боль человеку причиняют не знания сами по себе, а понимание того, что эти знания ложны».

В детстве учителя и родители постоянно повторяли мне, что если у меня будут плохие оценки, если я не получу аттестат и не поступлю в колледж, то успеха в жизни мне не видать. И я им верил. Когда меня исключили из школы, начались суровые трудовые будни. На протяжении нескольких лет я мыл посуду, копал колодцы, работал на лесопилках и фабриках. Порой мне приходилось ночевать в машине.

Я видел вокруг преуспевающих людей, многие из которых были

моложе меня, и мне пришлось произвести переоценку своих взглядов на успех. Я начал спрашивать себя: «Почему одни люди добиваются большего, чем другие?»

То, что я узнал, привело меня в изумление. Оказалось, что зависимость успеха от образования, интеллекта, высоких оценок, происхождения и даже природных способностей весьма незначительна.

Интеллект считается важным качеством для достижения успеха в любой области. Однако обширные исследования показали, что у многих преуспевающих людей показатель IQ не такой уж и выдающийся и они имели не слишком высокие баллы в школе. Их интеллект хоть и был выше среднего, но на гениев они никак не тянули.

Образ действий

Эксперты пришли к выводу, что интеллект имеет отношение скорее к образу действий, чем к высоким оценкам и величине IQ. А что такое «разумный образ действий»? Ответ прост: вы ведете себя *разумно*, если ваши действия приближают вас к цели, которую вы перед собой поставили. И наоборот, вы ведете себя *неразумно*, если ваши действия отдаляют вас от желаемого результата.

На своих семинарах я знакоблю людей с одним простым способом, который позволит каждому из них удвоить свои доходы. Я называю его методом А/Б.

Работает он следующим образом: вы делите все свои задачи и действия на две категории – А и Б. Решение задач А приближает вас к поставленным целям. Эти задачи предполагают достижение успеха в своей сфере деятельности, повышение зарплаток, проведение большего времени с семьей и друзьями, отличное здоровье.

Действия типа Б не приближают вас к целям или, что еще хуже, отдаляют от их достижения.

Правило, которое способно изменить вашу жизнь, гласит: решайте только задачи типа А.

Приучите себя делать лишь то, что улучшает и обогащает вашу жизнь и работу, придает вам ощущение движения вперед и превращения в ту личность, которой вы мечтаете стать.

Эта простая стратегия позволит вам удвоить и даже утроить свою эффективность в течение ближайшего времени.

Но главное заключается в том, что, если вы будете работать только над

реализацией самых важных целей, у вас появится ощущение победы. Вы будете испытывать радость и удовлетворение от своих успехов, у вас повысится самооценка. Вы станете уважать себя и гордиться собой.

Более того, если вы сосредоточитесь только на самых главных задачах и целях, вас будут уважать и любить все окружающие, а вскоре вы станете одним из наиболее ценных сотрудников в своей организации.

Постановка целей и формула достижения

Существует простая, но эффективная формула достижения целей, состоящая из семи шагов. Вы можете усвоить этот рецепт и пользоваться им всю жизнь. Я ознакомил с данной формулой более миллиона человек в США, Канаде и 72 других странах. Уже долгое время многие люди подходят ко мне и шлют письма, каждый раз говоря примерно одно и то же: «Вы изменили мою жизнь и сделали меня богатым». А все дело – в целях.

1-й шаг. Точно определите, чего вы хотите. Большинство людей этого не знают. Будьте как можно более конкретными. Ваши цели должны быть такими ясными, чтобы вы могли объяснить их шестилетнему ребенку, а тот, в свою очередь, мог бы передать их своими словами другому шестилетнему ребенку. Более того, он сможет подсказать вам, насколько близко вы подошли к своим целям, поскольку ему это будет предельно понятно.

Одна из самых больших ошибок заключается в том, что люди полагают, будто у них *есть* цели, хотя на самом деле речь идет лишь о фантазиях. В качестве упражнения я задаю своим слушателям вопрос о наличии у них целей и прошу их всех поднять руки и сказать «да».

А потом я предлагаю им назвать некоторые из своих целей в качестве примера. Из зала слышатся выкрики: «Я хочу быть счастливым», «Я хочу больше денег», «Я хочу путешествовать», «Я хочу спокойной семейной жизни».

Но все это не цели, а фантазии и иллюзии, свойственные всему человечеству. Это надежды и мечты, которые бывают у каждого. Они не имеют ничего общего с ясными, конкретными целями, на которых можно сконцентрироваться и над достижением которых можно работать каждый день.

Никто не сможет сказать вам, насколько близко вы подошли к

исполнению своей мечты или желания.

Зафиксируйте цель в письменном виде

2-й шаг. Запишите свою цель. Только у 3 процентов взрослых людей цели оформлены письменно, и создается впечатление, что все окружающие работают на них. В среднем такие люди зарабатывают в 10 раз больше, чем те, кто не записывает свои цели. Сформулировав цели письменно, сделайте их измеримыми. Снабдите их цифрами, благодаря которым даже шестилетний ребенок сможет оценить, насколько вы к ним близки.

Существует правило, которое гласит: если вы хотите добиться успеха, снабдите каждую свою цель и каждое действие критерием оценки, а если хотите разбогатеть, то эти критерии должны иметь *денежное выражение*.

В ходе недавнего исследования, в котором участвовало 150 ученых, были изучены тысячи компаний более чем в 20 странах. Выяснилось, что в основе 80 процентов их успеха лежат всего три фактора:

- 1) конкретные цели;
- 2) ясные критерии измерения;
- 3) четкие сроки.

Помните, что нельзя попасть в мишень, если вы ее не видите. Если у вас ясные цели и вы можете измерить степень приближения к ним, то ваш путь будет легче и короче.

Когда вы хотите добиться результата?

3-й шаг. Установите конечный срок. Точно определите, когда вы хотите реализовать ту или иную цель. Если она носит долгосрочный характер, разбейте ее по годам, месяцам, неделям или даже дням. Некоторые из наиболее успешных людей, которых я знаю, составляют на основе цели, рассчитанной на 10 лет, пятилетние, годовые, месячные планы и так далее, вплоть до ежедневных. Самодисциплина помогает им каждый день работать над выполнением пунктов этих планов.

А как быть, если вы не сумели осуществить свои планы в намеченный срок? Все очень просто: наметьте новую дату, а если необходимо, то еще одну и еще... Устанавливая первоначальный срок, вы исходите из той информации, которой располагаете на данный момент. Но внешние факторы могут измениться. Может разразиться экономический кризис,

могут упасть цены на нефть, а от этого меняются условия ведения вашего бизнеса или работы целой отрасли. Если что-то вынуждает вас отойти от намеченного графика работы, установите новый срок. Не бывает нереальных целей. Бывают только нереальные сроки.

Думайте на бумаге

4-й шаг. Составьте список всех действий, которые, как вам представляется, необходимо будет совершить для достижения цели. Впоследствии его можно будет дополнить новыми идеями, до которых вы додумаетесь сами или которые кто-то подскажет. Продолжайте работать над списком до тех пор, пока он не станет исчерпывающим и его уже нечем будет дополнить.

5-й шаг. Упорядочьте свой перечень. Укажите, что необходимо сделать в первую очередь, что потом и так далее, вплоть до финального действия, ведущего к воплощению цели в жизнь.

Вы можете также распределить пункты перечня по значимости. Что вам представляется в нем самым важным? Что вторым по степени важности? Не забывайте о правиле 80/20, в соответствии с которым 80 процентов успеха зависят от 20 процентов выполняемых вами действий.

Нередко бывает так, что одна самая важная вещь приносит 80 процентов успеха и является решающей для достижения цели.

Список мероприятий, составленный в хронологическом порядке или расклассифицированный по степени важности, становится *планом действий*. Если у вас есть цель, оформленная в письменном виде, и план, то можете считать, что уже продвинулись дальше, чем 97 процентов населения. Теперь вы можете идти к цели быстрее и добиваться успехов, вызывающих удивление у окружающих.

Ориентация на действия

6-й шаг. Переходите от слов к конкретным делам. Предпримите хоть что-нибудь. Главное – не останавливаться. Сделайте первый шаг. Он, как правило, достаточно очевиден. Вы всегда представляете себе, с чего надо начинать.

Совершив первый шаг, который обычно является самым трудным, вы сразу получаете три преимущества. Во-первых, у вас появляется обратная

связь, что дает возможность корректировать направление движения по ходу дела. Во-вторых, возникает множество новых идей по поводу дальнейших действий. В-третьих, вы приобретаете уверенность в себе и повышаете самооценку. Вы ощущаете свою силу и способность контролировать ход событий. И все это благодаря только первому шагу на пути к цели.

7-й шаг. Пожалуй, это самый важный из всех шагов, поскольку в кратчайший срок способен перевернуть вашу жизнь. В общих словах он заключается в том, чтобы каждый день предпринимать что-то ведущее вас к конечному результату. Семь дней в неделю, 365 дней в году делайте что-нибудь большое или малое, чтобы хоть на шаг стать ближе к цели.

Поступая так каждый день, вы создаете инерцию движения к успеху. Принцип инерции, сформулированный еще Исааком Ньютоном, гласит, что требуется значительное количество энергии, чтобы вывести тело из состояния покоя, но затем достаточно прилагать лишь небольшие усилия для поддержания движения. Вспомните, как нелегко сдвинуть с места стоящий автомобиль. Для этого необходимо приложить очень большие усилия. Но чем быстрее он катится, тем меньше сил вам приходится затрачивать.

Упражнение на постановку цели

Возьмите чистый лист бумаги, напишите в верхней части слово «цели» и поставьте сегодняшнюю дату. А теперь заставьте себя перечислить по меньшей мере 10 задач, которые вам хотелось бы решить в течение ближайших 12 месяцев. Это могут быть краткосрочные цели, которые можно реализовать за один день, а могут быть и такие, для которых понадобится неделя, месяц, полгода или год. Но все они должны быть выполнимы в течение 12 месяцев.

Записывать цели надо особым образом, чтобы они лучше воспринимались вашим подсознанием – центром ментальной силы. Цели должны быть сформулированы от первого лица, в позитивной форме и в настоящем времени.

Каждая цель должна начинаться со слова «я». Подсознание начинает действовать только тогда, когда убеждается, что высказанное желание принадлежит именно вам. Поэтому запись должна выглядеть, например, так: «Я зарабатываю такую-то сумму денег по состоянию на 31 декабря 20_года».

Сделайте свое утверждение позитивным. Вместо «Я больше не курю» напишите «Я бросил курить». Подсознание воспринимает как команду только те высказывания, которые не содержат отрицания.

Цель должна быть сформулирована в настоящем времени, так как подсознание не имеет дела с будущим. Поэтому излагайте ее так, словно она уже реализована и вы просто констатируете факт.

Например, вместо «Я хочу заработать к концу года такую-то сумму» лучше написать «Такая-то сумма в указанный день лежит на моем счете». Или, к примеру, «31 декабря 20 года я сижу за рулем четырехдверного седана BMW».

Подсознание воспринимает такое высказывание как руководство к действию и начинает круглосуточно трудиться над его выполнением. Как только вы ясно определитесь со своими целями, сроками их реализации и зафиксируете их в письменном виде, возникнет поток новых идей и фактов, которые приближают исполнение ваших желаний.

Главное предназначение

Наполеон Хилл, на протяжении 22 лет изучавший жизнь самых богатых людей Америки, писал, что большой успех всегда начинается с определения человеком своего главного предназначения. Эта цель представлялась ему важнее всех остальных. Ее реализация помогает в достижении и других целей.

Взгляните на свой список из десяти целей и задайте себе вопрос: «Если бы мне нужно было выбрать всего одну цель, то какая из них оказала бы *самое большое влияние на мою жизнь?*»

Обычно над этим не приходится долго задумываться. Какая-то одна цель сразу привлекает ваше внимание и вдохновляет. Вы чувствуете, что ее претворение в жизнь сделает вас счастливее, чем любое другое достижение. Обведите эту цель кружочком.

А теперь возьмите чистый лист бумаги и напишите сверху: «Я достиг этой цели к такой-то дате». Таким образом вы соблюдаете все три требования к формулированию цели и указываете конкретный срок ее исполнения.

Теперь необходимо составить перечень всех мероприятий, которые для этого потребуются. По мере того как вам в голову будут приходить новые мысли, этот список будет пополняться.

На основании данного перечня составляется план. Определите, что необходимо сделать в первую очередь, что – во вторую, третью и так далее.

Теперь нужно переходить от слов к делу. Сделайте первый шаг. Выйдите из зоны комфорта и отправляйтесь в путешествие к своей цели, которая изменит вашу жизнь к лучшему.

Наконец, примите решение каждый день делать что-нибудь хоть на шаг приближающее вас к мечте.

Формула миллионера

Эта простая формула больше, чем какое-либо другое известное средство, помогла многим людям во всем мире добиться огромных успехов.

Если вы хотите жить той жизнью, о которой всегда мечтали, то, проснувшись утром, сразу же задумайтесь о своем главном предназначении, о своей великой цели. В конце дня опять вспомните свою цель и те шаги, которые вы сегодня сделали по пути к ней.

Чем больше вы будете думать о цели, тем активнее будет работать закон притяжения. Вы начнете привлекать в свою жизнь идеи, людей, деньги и ресурсы, которые помогут вам все быстрее и быстрее продвигаться к своей мечте.

Но этим дело не ограничивается. По мере того как вы будете добиваться прогресса в движении к своей самой важной цели, будут расти успехи и в достижении других целей. Улучшение будет наблюдаться во всех аспектах вашей жизни. От этого повысится самооценка и уверенность в себе. Вы почувствуете в себе силу и способность добиваться того, чего хотите. У вас появится упорство и нежелание сдаваться. В конечном счете вас не сможет остановить никакая сила.

Практические задания

1. Возьмите чистый лист бумаги и запишите 10 целей, которых вы хотели бы достичь в течение ближайших двенадцати месяцев.

2. Выберите одну цель, которая, на ваш взгляд, окажет самое мощное положительное влияние на вашу жизнь, и обведите ее кружком.

3. В письменном виде составьте план по достижению этой цели, руководствуясь изложенными выше рекомендациями.

Глава 2

Продуктивное использование времени

Тот, кто каждое утро планирует ход дня и следует этому плану, держит в руке нить, которая ведет его по лабиринту напряженной жизни.

Виктор Гюго

Чтобы извлекать из своих действий максимум пользы, вы должны подходить к вопросу эффективности иначе, чем большинство людей. Способность умело распоряжаться рабочим временем, добиваться высочайшей производительности и выполнять свою работу быстрее и качественнее повлияет на вашу карьеру сильнее, чем любой другой фактор. Время используется продуктивно, если на протяжении всего дня вы планируете, организуете, расставляете приоритеты и концентрируетесь на самых важных делах.

Производительный труд требует высоких затрат умственной и физической энергии, дисциплины, сосредоточенности и решимости выполнить работу быстро и качественно.

Ваше отношение к делу во многом определяет количество и качество выполняемых заданий. Оно складывается из трех самых важных факторов: *ясности, сосредоточенности и упорства.*

Начинать следует с ясности, от которой зависит до 95 процентов успеха. Для этого необходимо постоянно задавать себе вопрос: «Каких результатов от меня ожидают?»

В жизни и в работе нет ничего важнее результатов. Это главный, а может быть, и единственный фактор, от которого зависит ваш доход, репутация и будущее. Именно он определяет, что думают и говорят о вас окружающие.

Если человек добивается успехов в работе, его характеризуют как очень продуктивного и ориентированного на результат. К таким людям обращаются в первую очередь, когда требуется сделать что-то важное качественно и в срок. Ваша задача – стать одним из таких людей.

Ваш персональный бренд

В отношении каждого человека у окружающих складывается в сознании индивидуальный «бренд». Это те несколько слов, которыми они думают о вас или описывают вас в общении между собой. Содержание вашего личного «бренда» во многом зависит от того, что происходит в вашей жизни.

Недавние исследования показали, что, знакомясь с новым человеком, мы прежде всего ищем в нем два набора качеств, из которых складывается личный «бренд». Первый – это теплота и доверие. Симпатичен ли мне данный человек? Могу ли я ему доверять и буду ли чувствовать себя комфортно рядом с ним? Интересно, что такой вывод о человеке вы делаете в первые пять секунд знакомства. И при этом редко ошибаетесь.

Второй набор качеств – это комбинация компетентности и способностей. Может ли данный человек должным образом и вовремя сделать то, что мне от него требуется? Насколько он компетентен в этих вопросах? Чтобы сделать такой вывод, требуется, как правило, длительное время для общения с человеком и наведения справок о нем.

Дополните симпатию компетентностью

Исследователи пришли к следующему выводу: если вы вызываете у людей симпатию и они считают, что вам можно доверять, то у вас будет много друзей, с которыми будут складываться хорошие взаимоотношения. Но если при этом за вами закрепились репутация неважного работника или, что еще хуже, некомпетентного человека, на которого нельзя положиться, то отношение окружающих к вам можно охарактеризовать как симпатию в сочетании с жалостью.

Причина проста: люди инстинктивно чувствуют, что вы хороший человек, но репутация плохого работника подсказывает, что у вас нет большого будущего. Вы не добьетесь значимых успехов в долгосрочном плане. Вас ждет судьба не победителя, а, скорее, неудачника.

Пожалуй, самое важное качество человека – его надежность. Это значит, что люди могут во всем на вас положиться и вправе в любое время ожидать от вас прекрасной работы.

Часто, пытаясь узнать чье-то мнение о том или ином человеке, мы спрашиваем: «Какое общее впечатление он производит?» Это подразумевает совокупность всех черт.

Нас постоянно оценивают другие люди, точно так же как мы оцениваем их. Каждый день вы производите на окружающих общее впечатление, которое складывается из множества отдельных проявлений. Это и есть ваш

личный «бренд». Вопрос лишь в том, как сделать его более привлекательным.

Ваша задача заключается в том, чтобы сформировать впечатление о себе как о незаменимой личности. Окружающие должны думать и говорить о вас как о человеке, который всегда и в любой ситуации приносит в жизнь нечто ценное. Это самая лучшая репутация, которую только можно себе представить.

И обмануть тут никого невозможно. Все безошибочно могут определить, кто лучший работник в любой организации. Поэтому задайте себе вопрос: «Какое впечатление я произвожу на окружающих?»

Пандемия

Пандемия – это инфекция, распространившаяся на большую территорию и затронувшая огромное количество людей. Сегодня по всему западному миру распространяется пандемия наплевательского отношения к работе. Она подрывает производительность, ослабляет характер, разрушает надежды на будущее и мечты, убивает стремление к достижениям и прогрессу, заставляя миллионы людей, особенно молодых, довольствоваться низкими заработками.

Эту пандемию можно назвать проклятием электронных гаджетов. По данным Robert Half and Associates, добрая половина рабочего времени каждый день расходуется на деятельность, не приносящую никакой пользы компании и не имеющую отношения к должностным обязанностям работников. Люди просто не способны продуктивно трудиться на протяжении всего рабочего дня.

Большинство людей в возрасте 20–30 лет впервые приступили к трудовой деятельности, когда уже существовали интернет, Facebook, YouTube, Google, Linkedin и Twitter. По состоянию на 2016 год разработано более 1 200 000 приложений для смартфонов, большинство из которых служит для развлечения и пустого времяпрепровождения. По некоторым оценкам, взрослый человек тратит в среднем три с половиной часа в день на просмотр электронной почты, СМС и различных приложений в своем телефоне.

Сами того не осознавая, люди, впавшие в зависимость от электронных устройств, постепенно разрушают свои надежды и мечты на будущее. Чем чаще они отвлекаются на пустяки, тем меньше времени остается для работы и тем некачественнее она выполняется.

Как складывается отношение к работе

Почему многие люди работают хуже и получают меньше, чем могли бы? Чтобы это понять, необходимо вспомнить свои школьные годы, когда мы впервые сталкиваемся с «работой».

Вот как это происходит. Вы в первый раз идете в школу, ощущая некоторый страх и неуверенность. Однако уже в скором времени понимаете, что вокруг вас куча детей того же возраста. А что обычно делают дети со своими ровесниками? Играют! И вскоре вы уже торопитесь в школу как на игровую площадку, где можно развлечься с друзьями.

Чем дальше, тем больше школа превращается в главное место развлечений. Разумеется, вам приходится выполнять какие-то задания и поддерживать определенный уровень успеваемости, чтобы не вылететь из школы, но учеба для вас – это прежде всего общение с друзьями и социальная активность, а вовсе не работа по усвоению знаний.

Если вам повезет поступить в университет, то развлечения с друзьями продолжатся, но уже без родительского надзора! Большинство студентов проводят четыре или пять лет в радостном общении со сверстниками, а учебе уделяют лишь столько внимания, чтобы не быть исключенными.

Трудовые будни

Закончив учебу, вы впервые устраиваетесь на работу. В первый день вы нервничаете и ощущаете неуверенность, не зная, что вас ожидает, а потом начинаете знакомиться с коллегами, многие из которых не старше вас. И это напоминает вам школу. Что надо делать с ровесниками? Играть!

Сегодня работа для многих людей – это место, предназначенное главным образом для развлечений. По некоторым оценкам, среднестатистический сотрудник включается в активную деятельность не раньше 11 часов, а уже к 15:30 его трудовой порыв идет на спад.

Придя на работу, он первым делом должен пообщаться с друзьями. Пустая болтовня на темы, не связанные с работой, отнимает почти 50 процентов времени. Если он не треплется с коллегами, то сидит в электронной почте или Facebook, выясняет, что где можно купить, переписывается с приятелями, просматривает всякий спам. В результате рабочий день подходит к концу.

Ввиду того что многие ходят на работу ради развлечений, их раздражает начальство, которое заставляет заниматься делом. Ведь постоянное отвлечение на электронные гаджеты не оставляет времени для

серьезной работы.

«Электронная болезнь»

Среднестатистический сотрудник проверяет электронную почту 145 раз в день. Именно это побудило эксперта по тайм-менеджменту Джулию Моргенстерн написать книгу «Не начинайте день с электронной почты» (Don't Check Your Email In The Morning). К такому же выводу приходит все больше компаний и организаций, в том числе журнал Harvard Business Review. Если вы тратите на просмотр почты слишком много времени, это негативно сказывается на вашей карьере и практически не дает возможности трудиться с полной отдачей.

Причина такого разрушительного воздействия электронной почты на производительность труда и карьерные перспективы заключается в том, что каждый раз, когда вы получаете очередное послание, организм выбрасывает в кровь порцию дофамина – стимулирующего гормона, по химическому составу схожего с кокаином. Это доставляет удовольствие, и вы подсознательно хотите повторения. А поскольку данное ощущение увязывается у вас с получением электронной почты, СМС, телефонного звонка или другого общения с помощью смартфона либо компьютера, то вы посвящаете этому занятию весь день. Вскоре вы уподобляетесь наркоману и не можете остановиться.

В одной статье, опубликованной в журнале USA Today, говорится, что постоянный просмотр сообщений в компьютере или телефоне утомляет мозг. Как следствие, показатель IQ может всего за день снизиться на 10 пунктов. Вы с каждым часом становитесь все *тупее*. К концу дня мозг настолько устает, что утрачивает способность принимать простейшие решения (например, что приготовить на ужин или какую передачу посмотреть по телевизору).

Делу время, а потехе час

Чтобы избежать ловушки отвлекающих факторов, необходимо постоянно напоминать себе, что рабочее время – для дела, а не для игр.

Устраиваясь на работу, вы как бы заключаете соглашение о предоставлении какого-то количества «продукта» определенного качества взамен на оговоренное количество денег и других благ. Вы даете обещание, и его надо выполнять. Ведь вы связаны договорными обязательствами. Если вы будете подходить к своей работе таким образом,

это полностью изменит всю вашу систему взглядов.

Находясь на работе, каждую минуту задавайте себе следующие вопросы:

1. Почему меня приняли на работу? За что мне платят деньги?
2. Соответствует ли то, что я делаю в данный момент, тем условиям, на которых меня взяли на эту должность? Оптимально ли я использую свое рабочее время?

Если в данный момент вы делаете не то, за что вам платят деньги, остановитесь, чем бы ни занимались, и вернитесь к тому, ради чего вас приняли на работу.

Если взялись за работу, то работайте

Самое главное правило успеха гласит: все рабочее время должно быть посвящено работе!

Придя на работу, поздоровайтесь с коллегами и немедленно беритесь за дело, словно бегун, срывающийся со стартовых колодок. Если кто-то захочет с вами поболтать, улыбнитесь и вежливо скажите, что охотно побеседуете после работы, а сейчас у вас есть срочные дела, которых никто, кроме вас, не сделает.

Со временем люди, которые не ценят ни свое, ни чужое рабочее время, перестанут рассматривать вас как объект для общения и будут разбазаривать свое время в беседах с кем-нибудь другим.

Для рабочего времени существует простое правило: не просматривайте свою электронную почту с самого утра. Делайте это дважды в день, скажем в 11:00 и в 15:00, а в промежутках просто закрывайте ее. Отключите все звуки и другие сигналы, напоминающие о поступлении корреспонденции.

Не забывайте, что каждый раз, когда вы слышите такой сигнал, происходит выброс в кровь дофамина, отвлекающий от работы и снижающий производительность. Научитесь обходиться без этого.

Сосредоточенность

Второй ключевой фактор высокой производительности – сосредоточенность, то есть способность заниматься только одним, самым важным делом. Это умение, как, пожалуй, никакое другое, поможет вам сделать стремительную карьеру. Электронные гаджеты мешают сконцентрироваться, отвлекают от работы и отдаляют от результатов, необходимых для успеха.

Многие уповают на миф *многозадачности*. Они полагают, будто способны одновременно заниматься несколькими делами. Однако ученые выяснили, что за многозадачностью скрывается лишь переключение с одной задачи на другую. Человек просто мечется между различными делами и не может сосредоточиться ни на одном. Более того, ему требуется около 17 минут, чтобы вновь сконцентрироваться на задаче, от которой он по какой-то причине отвлекся.

Третий ключевой фактор повышения производительности после ясности и сосредоточенности – это упорство. Любое важное задание требует умения работать в полную силу на протяжении всего периода времени, необходимого для окончательного его завершения. К счастью, это умение вырабатывается на практике, а в результате повторения становится автоматическим и впоследствии не вызывает трудностей.

Награда за труды

Если в течение всего рабочего дня вы будете придерживаться принципов ясности, сосредоточенности и упорства, вас ждут две большие награды. Во-первых, вы войдете в число самых производительных и уважаемых сотрудников своей организации. Вы будете выполнять больший объем работы быстрее и качественнее. Вам будут давать все больше ответственных заданий. На вас обратит внимание начальство. Вам повысят зарплату, и вы скорее продвинетесь по карьерной лестнице. Перед вами откроется множество благоприятных возможностей. И все это произойдет быстрее, чем вы думаете.

Вторая награда заключается в улучшении отношения к самим себе. Ведь и на работе, и в личной жизни все крутится вокруг достигнутых результатов.

Каждый раз, успешно завершив какое-то дело, вы чувствуете прилив энергии, творческих сил, энтузиазма и уважения к себе. У вас повышается самооценка. Вы испытываете радость, спокойствие и уверенность в общении с окружающими. Мозг вырабатывает эндорфины – естественные гормоны счастья.

Почувствуйте себя победителем

Формула успеха сводится к тому, чтобы начинать каждый новый день, имея на руках список дел, которые необходимо выполнить. Они должны быть перечислены в порядке убывающей важности. Начинайте работу с

самого сложного задания и приучите себя не отрываться от него до полного завершения.

Решив поставленную задачу, вы ощущаете выброс в кровь эндорфинов, что доставляет вам радость, повышает самооценку и заставляет гордиться собой. Если речь идет о сложном и ответственном задании, эти чувства еще больше усиливаются. А если вы выполнили чрезвычайно важное задание, например подписали крупный контракт, то радость буквально переполняет вас. Приучив себя безостановочно работать над сложными задачами до их окончательного решения, вы значительно ускоряете свой карьерный рост.

Если успешно выполненная работа доставляет вам радость и чувство гордости, то совершенно противоположные чувства разочарования и неудовлетворенности возникают, когда вы работаете часами, но не получаете результатов.

Помните, что результат – это все. Вы сможете быть счастливым лишь тогда, когда добьетесь результатов, которых от вас ожидали.

Сделайте рабочее время более продуктивным

Существует множество способов производительно использовать свое время, что значительно повышает как результаты труда, так и вознаграждение за него. Поскольку 95 процентов всех действий совершаются вами по привычке, а новые привычки усваиваются в результате практики и повторений, то, освоив за месяц приведенные здесь испытанные способы, вы сможете удвоить и даже утроить свою производительность. Вы войдете в число лучших сотрудников.

Составьте список

Первый принцип тайм-менеджмента – это составление в начале каждого рабочего дня списка предстоящих дел. Еще лучше подготовить такой перечень накануне вечером, когда вы заканчиваете рабочий день.

Составив список того, что вам предстоит сделать, вы включаете в работу свое подсознание, которое будет трудиться всю ночь, пока вы спите. В этом случае вы зачастую просыпаетесь утром уже с готовыми идеями и решениями, позволяющими выполнить работу лучше и быстрее.

Если по ходу дела возникает какое-то новое задание, включайте его в свой список, причем как можно скорее. Не поддавайтесь искушению сделать еще один телефонный звонок или проверить электронную почту, пока не внесете его в свой перечень. Включив новые задания в уже

существующий список, вы сможете яснее увидеть, какие из них имеют большую важность, а какие – меньшую.

Как считает эксперт по тайм-менеджменту Алан Лакейн, впервые составив список дел, вы можете в первый же день сэкономить 25 процентов времени. Через три-четыре недели у вас сформируется привычка составлять такие перечни каждый день, для каждого проекта и задачи. Ваша производительность моментально возрастет.

Четко расставьте приоритеты

Прежде чем браться за работу, распределите все дела из списка по степени важности. Найдите время, чтобы остановиться и подумать о предстоящей работе, осознавая при этом, что всех дел все равно не переделаешь. Как бы ни была высока ваша производительность, задач, ожидающих решения, все равно будет слишком много. Вам придется выбирать, чем заняться в первую очередь, чем – во вторую, а что вообще не делать.

Примените к своему списку правило 80/20. В соответствии с ним, 20 процентов ваших действий приносят 80 процентов всех результатов. Если у вас на день запланировано 10 дел, то два из них принесут больше пользы, чем остальные восемь, вместе взятые. Иногда это правило трансформируется даже в 90/10, и тогда из десяти дел одно оказывается куда более важным, чем совокупность всех остальных.

Не забывайте, что значение имеет не время, потраченное на работу, а ценность полученных результатов. Вы должны демонстрировать не усердие, а достижения. Поэтому распределяйте время в зависимости от значимости заданий и первым делом беритесь за самую важную работу.

Метод «АБВГД»

Примените к своему списку метод «АБВГД». Прежде чем приступить к работе, просмотрите список и снабдите каждый из пунктов одной из пяти указанных букв. При этом необходимо задуматься о вероятных последствиях выполнения или невыполнения соответствующих задач. Некоторые из них настолько важны, что последствия будут очень серьезными. А некоторые не имеют никакого значения, поэтому и последствий никаких не будет. Таким образом, все зависит от последствий.

Успешные люди, обладающие высокой производительностью, затрачивают основное время на действия, имеющие большие

потенциальные последствия.

Неудачники порой работают усерднее и дольше, но расходуют время на действия, не влекущие за собой никаких последствий. Их выполнение или невыполнение не имеет значения.

Расставьте рядом с каждым пунктом перечня буквы А, Б, В, Г или Д. Буквой А обозначайте дела, которые *необходимо сделать*. Их выполнение, равно как и невыполнение, имеет серьезные потенциальные последствия. Если вы не сделаете их или сделаете не вовремя, у вас возникнут большие проблемы. Это самые важные дела на день.

Буквой Б промаркируйте задания, которые *надо бы сделать*. В случае выполнения или невыполнения они имеют умеренные последствия. Рано или поздно вам придется за них взяться, но они не столь важны, как задания категории А. Придерживайтесь правила, в соответствии с которым нельзя переходить к делам Б, не завершив все дела А.

Букву В поставьте рядом с пунктами, которые **хорошо бы выполнить**, но они не имеют никаких последствий. Сюда относится проверка электронной почты, звонки домой, чашка кофе с коллегой. Все это неплохо, но от этого ничего не зависит.

Подходите к заданиям выборочно

К сожалению, подавляющее большинство людей предпочитают заниматься делами категорий Б и В. Поскольку они выполняют их на рабочем месте, то полагают, будто работают. Но это не так. Не все, что делается в рабочее время, может считаться работой.

Обозначьте буквой Г дела, которые можно поручить тому, кто способен их выполнить, но получает меньше вас. Если вы хотите получать 25 долларов в час (50 тысяч в год) или 50 долларов в час (100 тысяч в год), то не следует тратить время на задания, которые может выполнить человек, зарабатывающий 10 долларов в час.

Задания категории Д можно смело вычеркнуть, и от этого ничего не изменится. Возможно, раньше вы ими занимались, но они потеряли свою важность. Откажитесь от них. Это никак не скажется на вашей карьере.

Дальнейшее упорядочение списка

Теперь снова вернитесь к своему списку и расставьте приоритеты для заданий категории А, снабдив их индексами (А1, А2, А3 и так далее) в зависимости от важности. То же самое сделайте и для заданий категории

Б.

После этого приступайте к заданию А1 – самому важному и приносящему наибольшую пользу. Полностью сосредоточьтесь на нем и не прекращайте работу, пока не завершите его на 100 процентов. Не отвлекайтесь ни на что другое.

Эта простая формула (составление списка, расстановка приоритетов и поочередное выполнение дел, начиная с самого важного) позволит удвоить и даже утроить отдачу от вашей работы. Это ключ к высоким результатам. А результаты, как вы помните, – это все.

Повысьте отдачу от вложенных усилий

Любая бизнес-стратегия предусматривает повышение отдачи от инвестированного капитала. Это значит, что компания стремится к увеличению объема сбыта и размера прибыли на каждую единицу вложенных денег и усилий.

Ваш *личный* капитал – это физическая, умственная и эмоциональная энергия. Вы ставите перед собой цель заработать как можно больше, повышая отдачу от вложенной в работу энергии.

Каждая минута, которую вы используете для планирования, экономит вам минимум 10 минут работы. Планирование отнимет у вас в день всего 10–12 минут, а взамен вы получите 2 часа производительного времени. Два часа всего лишь за счет предварительного обдумывания работы! Отдача от вложенной энергии составляет в данном случае более тысячи процентов.

Время и деньги – взаимозаменяемые понятия. Их можно вложить с толком или потратить впустую. Потраченные без пользы, они пропадают навсегда. Их уже не вернуть. Но если вы инвестируете время и деньги с умом, то сможете получать отдачу от них на протяжении нескольких лет.

Вкладывая деньги в доходные активы, вы обеспечиваете себя деньгами на перспективу. Именно так закладывается большинство состояний.

Если вы инвестируете время и деньги в самих себя, совершенствуясь в своей профессии, то отдача выражается в повышении зарплаток. Вкладывая в свое развитие и эти дополнительные деньги, вскоре вы станете одним из самых ценных и уважаемых работников своей организации.

Закон трех дел

Используйте в своей работе закон трех дел. Он заключается в том, что,

сколько бы дел вам ни было поручено, лишь три из них приносят до 90 процентов пользы как компании, так и вам самим.

Работая со своими клиентами, я нередко просил их составить список всех дел, которые они выполняют в течение недели или месяца. Как правило, их должностные обязанности включали в себя 20 или 30, а иногда и до 40–50 пунктов.

После этого я объяснял им, что только три дела из этого списка обеспечивают 90 процентов эффективности всей их работы, то есть ценность всех остальных выполняемых ими заданий составляет всего 10 процентов.

Ключ к повышению производительности заключается в том, чтобы выявить три самых важных дела и впредь посвящать себя исключительно им, игнорируя все остальные.

Начните с составления списка всех своих дел.

Для определения трех самых важных дел задайте себе три магических вопроса.

1. Если бы я имел возможность целый день заниматься только одним делом из этого списка, то какое из них, приносящее максимум пользы мне и компании, я бы выбрал?

Каким бы ни был ваш ответ, обведите его кружком.

2. Если бы я мог целый день заниматься только двумя делами из этого списка, то какое второе, приносящее максимум пользы моему бизнесу или работе, я бы выбрал?

Ответ на этот вопрос не так прост, как на первый, но обычно все же достаточно очевиден.

3. Если бы я мог целый день заниматься только тремя делами из этого списка, то каким бы было третье, приносящее больше всего пользы?

Определившись со всеми ответами, вы сами поразитесь тому, насколько эффективна данная формула. Если вы будете весь день заниматься только этими тремя делами, ваша карьера претерпит чудесные изменения.

Из закона трех дел вытекают четыре следствия.

1. Вы будете меньше работать. У вас никогда не возникнет аврала. Поскольку всех дел все равно не переделаешь, то для восстановления контроля над своей жизнью прекратите заниматься бесчисленным множеством разных мелочей.

2. Вы сможете сделать больше важных вещей. Занимайтесь только тремя делами, которые вы выбрали. Лишь полностью выполнив их, можете посвятить себя чему-то другому.

3. Вы сможете уделять важным делам больше времени (желательно весь день). Чем больше времени вы на них отводите, тем продуктивнее ваша работа в глазах окружающих и тем счастливее вы сами.

4. Вы сможете совершенствоваться в своих главных занятиях. Это самая лучшая инвестиция в себя, на которую вы способны. Самосовершенствование позволяет резко повысить производительность и улучшить результаты, причем за меньшее время.

Обещайте себе, что прямо с сегодняшнего дня начнете зарабатывать репутацию самого трудолюбивого сотрудника своей организации. Но никого не посвящайте в свои планы. Пусть это будет ваш секрет.

Практические задания

1. Составьте перечень дел на сегодняшний день.

2. Расставьте приоритеты и начинайте работать над заданиями, которые дают возможность с максимальной пользой потратить время.

3. Заставьте себя сразу браться за самое важное дело и не отвлекаться, пока оно не будет выполнено до конца.

Глава 3

Время повышать доходы

Мысль представляет собой изначальный источник всех богатств, успехов, материальных благ, великих открытий, изобретений и грандиозных свершений.

Клод Бристоль

Каждому хочется зарабатывать больше денег, чтобы в конечном счете достичь финансовой независимости. Очень многое определяется тем, что вы думаете о своих доходах и способах их повышения.

Иногда я начинаю свои семинары с вопроса «Что является вашим самым ценным *финансовым* активом?».

Подумав некоторое время, слушатели начинают давать ответы: «мой дом», «депозит в банке», «мой бизнес» ит. д.

Тогда я объясняю, что самый ценный финансовый актив любого человека – это его *способность зарабатывать*. Под этим подразумевается умение добиваться результатов, за которые другие готовы будут заплатить. Вы можете потерять все свои деньги, пусть даже не по своей вине, но, до тех пор пока вы способны зарабатывать, вы можете вернуть их себе. Многие занимаются этим на протяжении всей жизни.

Способность зарабатывать объединяет в себе все ваши знания, умения, опыт, образование, трудовой стаж и достигнутые результаты на протяжении целой карьеры. Развитию этой способности люди посвящают всю свою жизнь.

Совершенствование или деградация?

Как и любой другой актив, способность к зарабатыванию со временем может либо *расти*, либо *обесцениваться*. Она развивается, если вы постоянно повышаете свои знания и умения, наращиваете свою ценность, выполняете больше видов работ, за которые люди готовы платить хорошие деньги.

Если же вы не совершенствуете свои знания и умения за счет упорной работы над собой, эта способность превращается в обесцененный актив.

Из-за быстрого темпа изменений в нашей экономике и постоянной потребности в новых умениях невозможно оставлять их на прежнем уровне.

Профессор Чикагского университета и лауреат Нобелевской премии Гэри Беккер пришел к выводу, что в нашем обществе уместнее говорить о разрыве не в уровне доходов, а в уровне умений. Люди, которые обладают знаниями и навыками, пользующимися огромным спросом, добиваются высоких результатов в работе и обращают эти результаты в деньги, производя больше продуктов и услуг. За такими работниками идет охота. Они никогда не страдают от безработицы, и их труд всегда хорошо оплачивается.

Устаревшие навыки

Если же знания и умения устарели и перестали пользоваться спросом, то их обладатели зачастую оказываются без работы на многие месяцы или даже годы. Беккер обнаружил, что главное различие между людьми, входящими в число 20 процентов самых высокооплачиваемых работников, чей доход растет в среднем на И процентов в год, и остальными 80 процентами, у которых этот рост составляет всего 3 процента или меньше (при условии, что они сохранили работу), заключается в их отношении к учебе. Самые высокооплачиваемые сотрудники постоянно читают, учатся и совершенствуют свои знания.

Андерс Эрикссон, основатель программы «Элитный сотрудник», делает вывод, что большинство людей учатся только в течение первого года после приема на работу. Их цель – освоить свои обязанности на таком уровне, чтобы не быть уволенными. На этом процесс прекращается. Они перестают чему-либо учиться. Через 10 лет их производительность остается на том же уровне, что и спустя год после приема на работу. Так поступает 80 процентов работников.

Учеба до конца жизни

Люди, входящие в число 20 процентов самых высокооплачиваемых работников, учатся всю жизнь. Они постоянно пополняют свой арсенал умений и навыков: читают, приобретают новые знания и применяют их на практике. Они не дают себе поблажек в вопросах развития и самосовершенствования.

Глава одной из компаний, входящих в перечень Fortune 500, недавно

сказал: «Единственный реальный источник сохранения нашего конкурентного преимущества – это способность учиться и применять на практике новые знания быстрее, чем конкуренты».

Эти слова имеют прямое отношение и к вам. Ваш единственный источник личного конкурентного преимущества и сохранения занятости и высокой зарплаты – это способность учиться и применять на практике новые умения, необходимые для повышения результативности работы.

Доктор Эриксон пришел к заключению, что лучшие работники в любой сфере деятельности тратят намного больше времени на пополнение знаний и их использование, чем те, кто просто отрабатывает свое время. Этим и объясняется огромная разница между их доходами.

Определите свое главное умение

Эриксон изучил деятельность людей, начавших свою трудовую жизнь в крупных компаниях и с годами доросших до высоких руководящих постов вплоть до генеральных директоров и председателей правления, чей доход в 280 раз превышал средний заработок в компании (по состоянию на 2015 год).

Выяснилось, что большинство из них на протяжении всей карьеры пользовались простой стратегией. Первый вопрос, который они задали своему начальнику после устройства на работу, звучал так: «Какой самый главный навык при доведении до совершенства поможет мне внести максимально ценный вклад в работу компании?»

Руководитель говорил, что если новый сотрудник добьется выдающихся успехов в маркетинге, работе в команде, подготовке презентаций, умении разбираться в финансовых документах или в чем-то еще, то это поможет ему выполнять свою работу лучше и тем самым способствует успеху компании.

Работник подхватывал совет, словно собака брошенную палку, и тут же принимался за освоение этого умения, ставя перед собой соответствующую цель и разрабатывая план. Он составлял перечень мероприятий, необходимых для того, чтобы стать лучшим в данной области. Он находил книги, которые следовало прочесть, посещал курсы и семинары, слушал по пути на работу обучающие аудиозаписи.

Магическое число

Эриксон установил, что такие сотрудники посвящали освоению новых

навыков по два часа в день, пять дней в неделю.

Каждая неделя состоит из 168 часов (24 х 7). Затрачивая на учебу лишь десять из них, новые сотрудники, начавшие с нуля, строили успешную карьеру, причем достаточно быстро. Приобретая новые знания и умения, они повышали свою способность добиваться результатов и, как следствие, зарабатывать деньги.

В то время как их друзья развлекались на вечеринках, посещали спортивные соревнования или смотрели телевизор, они выкраивали по два часа каждый день, чтобы непрерывно совершенствоваться в своей работе.

Альберт Эйнштейн писал: «Эффект экспоненциального накопления представляет собой самую мощную силу во вселенной». Эти слова были сказаны о деньгах, но их можно применить и к знаниям.

Уже на ранних этапах своей карьеры такие люди понимали, что приобретенный новый навык не просто добавляется к уже накопленным, а усиливает их, повышая ценность всех имеющихся знаний и умений.

С годами я обнаружил, что многим людям не хватает всего какого-то одного навыка, чтобы удвоить свой доход. Если бы им удалось его освоить, то в сочетании с умениями и опытом, которые имелись у них раньше, они могли бы стать вдвое ценнее для своей компании и получать вдвое больше.

Представьте, что вы работаете на себя

Три процента лучших работников в каждой отрасли берут на себя ответственность за все, что делают, и за все, что получают. Как следствие, их можно считать индивидуальными предпринимателями, работающими на себя. И действительно, складывается впечатление, что они считают своей собственностью компанию, в которой работают.

Бывший министр труда США Роберт Райх говорил, что, придя на любую фирму, мог сразу же понять, какая культура труда там господствует. Это было видно даже по интонации, с которой работники говорили о компании и своей работе в ней.

В речи работников лучших компаний постоянно слышалось «мы, нас, наше». Люди вели себя так, словно были владельцами компании. Они не отделяли себя от нее, а брали на себя всю ответственность за результаты ее работы.

В компаниях рангом ниже от работников можно было услышать только «они, их, им». Они рассматривали компанию как нечто отдельное от них, как организацию, которая только предоставляла им рабочее место и платила деньги. По некоторым оценкам, до 65 процентов наемных

сотрудников в наши дни внутренне не связывают себя с организациями, в которых работают. Они просто отбывают рабочее время, не прилагая особых усилий, и постоянно просматривают в интернете объявления о вакансиях в других фирмах, мечтая сменить место работы.

Вы – глава правления

Лучшие работники ведут себя по-другому. Они считают себя генеральными директорами, председателями правления своей карьеры. Они управляют компанией, носящей название «Я».

Эрл Найтингейл однажды сказал: «Самая большая ошибка – считать, что ты работаешь не на себя, а на кого-то другого». Каждый должен быть сам себе начальником.

Не имеет значения, кто выписывает вам ведомость на зарплату. Вы зарабатываете ее сами. Вы все время работаете на себя. Вы управляете компанией по оказанию личных услуг, в которой занят только один человек – вы сами. Единственный продукт, который вы можете предложить рынку, – это ваши услуги.

Блага, которые вы получите взамен, зависят от того, насколько ценными ваши услуги окажутся для окружающих и готовы ли вы повышать эту ценность на протяжении всей карьеры.

Чем определяется ваш доход?

На размер дохода влияют три основных фактора:

- 1) характер выполняемой работы;
- 2) качество ее выполнения;
- 3) то, насколько трудно вас заменить.

Если вы недовольны тем, сколько вам платят, надо начать заниматься другим делом или повысить качество работы, которой вы заняты в настоящее время. Кроме того, надо стать незаменимым для компании, чтобы при поиске другого работника на ваше место начальство столкнулось с огромными трудностями.

Поскольку все три фактора зависят от вас самих, то безработица, низкая оплата, не отвечающая вашему потенциалу, – это ваш личный выбор. Каждый человек сам определяет размер своего заработка. Он сам решает, сколько стоит его труд. Ваше финансовое будущее зависит от того, что вы делаете и чего не делаете.

Выдающийся экономист Людвиг фон Мизес писал: «Любое действие

влечет за собой одно или несколько последствий». Способность точно предугадывать последствия своих действий свидетельствует о высоком интеллекте. Мизес подчеркивал, что *все* вызывающее последствия может считаться действием, даже если речь идет о бездействии в определенных ситуациях.

Ведь последствия бывают не только от того, что вы делаете, но и от того, чего *не делаете*. И результаты бездействия порой оказываются куда более серьезными, чем можно себе представить.

Человек, который приходит на работу в последнюю минуту, проводит весь рабочий день в общении с друзьями, часто пьет кофе, подолгу обедает и убегает домой при первой же возможности, должен рассчитывать на негативные последствия, причем уже в скором времени. Если же он не совершенствует свои знания и навыки, не умеет распределять время, не выполняет порученную работу, то такое *бездействие* также крайне отрицательно скажется на его карьере.

Природа беспристрастна

Каждому хочется больше зарабатывать, быстрее продвигаться по карьерной лестнице, быть финансово независимым. Но природа беспристрастна. У нее нет фаворитов. Она похожа на статую Фемиды с повязкой на глазах. Природа как бы говорит: «Если хочешь больше получить, надо сначала больше отдать».

Эту мысль можно выразить и иначе: «Нельзя извлечь больше, чем вложил».

Я всегда охотно цитирую немецкого философа Гёте: *«Природа не признает шуток; она всегда правдива, всегда серьезна, всегда строга; она всегда права; ошибки же и заблуждения исходят от людей. Человека, неспособного оценить ее, она презирает, и только способным, чистым, правдивым она уступает и открывает свои секреты»*.

Эти слова вполне можно применить и к миру труда.

Природа говорит, что вы можете иметь столько денег, сколько захотите, но их необходимо заработать служением людям, предоставляя им вещи, в которых они нуждаются и за которые готовы заплатить.

Элай Каллавей, основатель компании Callaway Golf, однажды сказал: «Нынешние результаты вашего бизнеса в точности соответствуют тому, как вы его ведете. По-другому быть не может».

То же самое относится и к вашей личной корпорации услуг. Ваша предыдущая жизнь и карьера, ваш набор знаний и умений, отношение к

работе ведут к тем результатам, которые вы сегодня получаете. Если вы хотите получать нечто большее и лучшее, надо лучше работать и повышать свою ценность, в частности за счет приобретения новых умений, которые позволят вносить большой вклад в успех компании.

Подумайте о последствиях

Ваша способность учиться и приобретать новые знания и умения влияет на вашу жизнь сильнее всего. Это значит, что если вы постоянно учитесь и развиваетесь или, наоборот, остановились в своем развитии, то последствия могут оказаться колоссальными.

Приобретение и развитие одного ключевого навыка в дополнение к уже имеющемуся набору знаний и умений могут быстро удвоить вашу ценность, а вместе с ней и доход.

Одними из самых важных понятий в бизнесе стали в наши дни «бизнес-модель» и «ценовое предложение». И здесь предполагается ряд вопросов, касающихся продукта.

- ✓ Что это?
- ✓ Для чего предназначен данный продукт?
- ✓ Какие проблемы он решает?
- ✓ Каких результатов можно достичь с его помощью?

Эти же вопросы можно задать и относительно услуг, которые вы собираетесь предложить рынку. В них заложены быстро меняющиеся потребности, желания и требования клиентов (работодателей) на конкурентном рынке труда.

Подобные вопросы вам предстоит постоянно задавать себе на протяжении всей карьеры. Время, потраченное на такой самоанализ, может оказаться самым важным в вашей жизни.

- ✓ В чем заключаются ваши основные знания и умения?
- ✓ Какую самую важную и ценную работу вам приходилось выполнять?
- ✓ Каковы главные результаты и достижения, которых вы добились для своего работодателя и для себя лично?

✓ Каковы ваши сильные стороны на сегодняшний день? Какие дополнительные качества вам понадобятся, чтобы через шесть месяцев или год добиться успеха в карьере?

✓ И, наконец, самое главное: какое одно умение при условии овладения им в совершенстве окажет наибольшее положительное влияние на мою жизнь и карьеру?

✓ Какое одно умение способно удвоить мой доход?

Это, пожалуй, самый важный вопрос для успешной карьеры. По мере стремительного роста объема информации, развития технологий и обострения конкуренции ответ на него будет меняться. Каков ваш план учебы и развития на завтра?

Разработайте план личного совершенствования

Как вы планируете стать одним из ведущих работников своей отрасли?

Люди не планируют неудачи. Они просто неудачно планируют. Поставьте перед собой задачу осваивать новые навыки по очереди, один за другим. Самое интересное здесь то, что если полностью сосредоточиться только на одном деле, то вы сразу же почти непроизвольно начнете в нем совершенствоваться. То же самое происходит и со всеми очередными навыками.

Сконцентрировавшись на развитии индивидуальных умений, вы меняете образ мышления и начинаете по-новому распоряжаться временем – час за часом, день за днем. Вы превращаетесь в обучающуюся машину, впитывающую новые знания.

Лучшие работники полностью посвящают себя учебе, словно от нее зависит их будущее. Да на самом деле так оно и есть.

Прямо сегодня примите решение каждый день, каждую неделю, каждый месяц выделять время на учебу. Отведите у себя дома для этого специальное место. Составьте распорядок дня, предусматривающий учебное время, и заставьте себя строго его соблюдать.

Если вы готовы на протяжении нескольких лет авансом платить за успех требуемую цену, то неизбежно выбьетесь в число лучших в своей сфере деятельности.

У меня есть для вас хорошая новость: вы можете научиться всему, что необходимо для достижения поставленных целей. И чем больше вы учитесь, тем больший объем знаний сможете освоить.

Сосредоточившись на усвоении новых для себя предметов, вы активизируете нейроны своего мозга, которые связаны с сотнями и тысячами других нейронов. Как следствие, вы будете становиться все умнее и умнее. Ваш мозг начнет действовать быстрее и четче. Выполнение каждой новой задачи будет даваться вам все с большей легкостью.

Если вы будете учиться на протяжении всей жизни, то ваш потенциал не будет иметь пределов.

Практические задания

1. Определите один навык, который при условии достижения совершенства в нем даст вам возможность зарабатывать больше денег, чем какой-либо другой.

2. Поставьте перед собой цель развить в себе этот навык. Создайте учебный план по его освоению, а затем сосредоточенно работайте над ним, сколько бы времени это ни заняло.

3. Отводите не менее десяти часов в неделю на учебу и развитие своих главных умений.

Глава 4

Свободное время

Первоисточник всех богатств находится в голове. Богатство – это прежде всего идеи, а не деньги.

Роберт Кольер

Один из самых важных периодов нашей жизни – это то время, которое мы по привычке именуем свободным. Неделя состоит из 168 часов. В среднем человек работает по 8 часов 5 дней в неделю (40 часов), 8 часов спит (56 часов), 4 часа затрачивает на одевание, еду и поездки на работу и с работы (28 часов). Все это в сумме составляет 124 часа, после чего остается еще 44 часа «свободного времени».

К сожалению, среднестатистический человек тратит это время на просмотр телепередач, всевозможные развлечения, разговоры с друзьями и другие действия, которыми мы обычно заполняем досуг.

Но именно тем, как вы используете свободное время, и определяется разница между успехом и неудачей. Вы можете посвятить его веселью, а можете вложить в свое будущее.

Побочные продукты жизни

Для некоторых предприятий, особенно использующих в процессе производства много сырья и природных ресурсов, характерно большое количество отходов, которые надо куда-то девать.

С годами, по мере развития науки, появляется возможность использования отходов для производства новых продуктов на продажу. То, что раньше выбрасывалось, теперь может приносить пользу. В результате отходов становится меньше, а полезных товаров – больше.

Иногда оказывается, что отходы промышленного производства приносят больше доходов, чем основной продукт предприятия.

На протяжении нескольких десятилетий немецкая химическая корпорация Bayer не знала, что делать с огромным количеством ацетилсалициловой кислоты, остававшейся в виде побочного продукта при изготовлении других химических веществ. На территории предприятия

высились целые горы этого кристаллического порошка.

Но однажды руководители фабрики заметили из окон своих кабинетов, что сотрудники, приходящие на работу с утра в понедельник, зачерпывают пригоршнями этот порошок и уносят с собой.

Когда рабочих спросили, зачем им порошок, они ответили, что он прекрасно снимает головную и мышечную боль, причиной которой служит как утомление от работы, так и похмелье после выходных дней.

Так было открыто замечательное свойство вещества, которое впоследствии получило всеобщую известность под торговой маркой «Аспирин».

Сегодня «Аспирин» фирмы Bayer является одним из самых популярных и доходных лекарств, имеющих многоцелевое назначение и продающихся без рецепта. Он сказочно обогатил компанию, принес ей миллиарды долларов.

Доходы от его продажи, пожалуй, превышают прибыль от тех химических продуктов, для которых он служил отходами.

Ваши личные побочные продукты

В вашей жизни побочным продуктом можно считать свободное время. Если использовать его с умом, можно существенно повысить свою ценность, следствием чего станет рост доходов.

Свободное время – это поистине ценный побочный продукт вашей деловой жизни.

Если у вас обычный режим дня, то каждый будний день в вашем распоряжении имеется около четырех часов, которыми вы можете распорядиться по своему усмотрению, а в выходные дни свободное время составляет примерно 16 часов.

От того, как вы их используете, во многом зависит ваше будущее и ваши достижения в ближайшие месяцы и годы.

Если вы инвестируете этот «побочный продукт» в освоение новых идей и развитие новых умений, то дополнительно полученные знания и навыки магическим образом усилят уже имеющуюся базу, давая возможность в несколько раз повысить результаты своего труда и зарабатывать больше, чем многие окружающие.

Войдите в число высокооплачиваемых сотрудников

Из правила 80/20 следует, что на 20 процентов работников любой

отрасли должно приходиться 80 процентов всей зарплаты. Прикидывали ли вы с карандашом в руке, что это на самом деле значит?

Представьте себе, что в компании работает 100 человек, а общий фонд зарплаты составляет миллион долларов в месяц. Если 20 процентов сотрудников (то есть 20 человек) получают 80 процентов зарплаты (800 тысяч долларов), то остальные 80 человек зарабатывают в общей сложности 200 тысяч.

Продолжая расчеты, вы обнаружите, что средний доход 20 процентов сотрудников с самыми высокими заработками составляет 40 тысяч на человека (800 000: 20).

В то же время средний доход 80 процентов сотрудников с низкими заработками составляет 2500 долларов (200 000:80).

Каково соотношение зарплат этих двух групп людей? Разделим 40 тысяч на 2500 и обнаружим, что они отличаются друг от друга в 16 раз, хотя рабочий день у всех одинаков и длится 8 часов.

Этот принцип действует во всем мире. Двадцать процентов людей с самыми высокими заработками получают в среднем в 16 раз больше, чем остальные 80 процентов. А если взять 20 процентов от 20 процентов (то есть 4 процента элитных сотрудников), то их заработки выражаются колоссальными числами.

Моя собственная история

В 24 года я носил дырявую обувь и безуспешно пытался начать комиссионную торговлю. Один из коллег как-то поинтересовался, слышал ли я о правиле 80/20 и о том, что 20 процентов продавцов получают 80 процентов всей выручки.

До этого я никогда не имел дела с так называемым принципом Парето, но сразу понял, что у меня есть право выбора: я могу зарабатывать мало или много. На тот момент я зарабатывал мало, поэтому принял решение сделать все, что в моих силах, чтобы войти в число верхних 20 процентов.

Это решение изменило мою жизнь. С того дня я начал интересоваться у преуспевающих людей, что они делают не так, как я. Я читал книги тех, кто добился успеха, слушал обучающие аудиопрограммы об успешных продажах, посещал семинары о достижении успеха, где подробно разъяснялось, что надо делать, чтобы, начав с нуля, подняться к вершинам.

Одна из истин, которую я усвоил, заключалась в том, что люди, принадлежащие к верхним 20 процентам, когда-то были в числе нижних 20 процентов. Каждый из тех, кто добился финансового успеха, когда-то был

бедняком. Практически все сегодняшние богачи в свое время выбирались из нужды. И поворотным пунктом в их жизни было решение стать лучшим работником своей отрасли.

Обещайте себе сегодня войти в число 20 процентов лучших представителей своей профессии. Если вы уже находитесь там, повысьте порог до 10 процентов.

Поставьте перед собой ясную цель

Невозможно попасть в мишень, которой вы не видите. Невозможно достичь цели, которую вы лишь смутно себе представляете. Чем бы вы сегодня ни занимались, постарайтесь узнать, сколько зарабатывают 20 процентов лучших представителей вашей профессии, а потом поставьте перед собой начальную цель достичь этого уровня.

И здесь я могу вас обрадовать: если вы твердо решили войти в число 20 процентов лучших работников своей отрасли, никто и ничто не сможет вас остановить, при условии что вы не сдадитесь сами. Внутренняя решимость сильнее любого воздействия со стороны.

Дайте себе такое обещание! Объехав 120 стран мира, я не встретил ни одного человека, который не попал бы в число 20 процентов лучших представителей своей профессии после принятия решения сделать для этого все, что только в его силах.

Иначе быть просто не может, если вы что-то твердо решили для себя, а потом подкрепили эту решимость месяцами и годами тяжелого упорного труда.

У таких людей есть девиз: «Не остановлюсь, пока не сделаю!»

Причиной основной проблемы сегодняшнего общества является разрыв между уровнями не доходов, а умений. Самые высокооплачиваемые люди располагают умениями и навыками, которые пользуются спросом, а у тех, кто получает мало, таких навыков нет.

Однако знания и умения не раздаются, как подарки на Рождество. Они приобретаются за счет длительного, упорного и целеустремленного труда.

Продолжайте учиться и развиваться

Люди, входящие в число 20 процентов самых высокооплачиваемых специалистов, умело используют свое свободное время. Они продолжают учиться на протяжении всей карьеры. В результате их заработки увеличиваются в среднем на И процентов в год. А при доходности в И

процентов годовых ваше состояние удваивается каждые 6,7 года.

Это означает, что если в 20 лет вы займетесь ежедневным самосовершенствованием, посвящая учебе в среднем по 10 часов в неделю, то к 27 годам станете получать вдвое больше, чем в самом начале. К 34 годам ваш заработок в очередной раз удвоится. Следовательно, вы будете получать уже в четыре раза больше и войдете в число самых высокооплачиваемых специалистов своей профессии.

Если вы будете непрерывно развиваться, повышать свою производительность и доход на И процентов в год, то к 39 годам снова удвоите свои доходы. А это уже прямой путь к богатству. Продолжая следовать этой линии на протяжении всей жизни, уже в 40–50 лет вы войдете в число 10 процентов самых высокооплачиваемых работников мира, а может быть, даже в 1 процент.

Люди из верхних 20 процентов учатся и развиваются всю жизнь. Люди из нижних 80 процентов прекращают приобретать новые знания и умения, едва освоив базовые навыки своей профессии. В какую категорию вы хотите входить? Кем видите себя в ближайшие годы? Прямо сегодня примите решение каждую неделю инвестировать 10 часов свободного времени в свое будущее. Это будет одно из лучших решений, которые вы когда-либо принимали.

Практические задания

1. Воспользуйтесь эффектом накопления в процессе приобретения дополнительных навыков в свободное время.

2. Примите решение войти в число 20 процентов самых высокооплачиваемых специалистов своей профессии.

3. Узнайте, чем занимаются самые высокооплачиваемые работники в свободное время, и берите с них пример до тех пор, пока их образ мышления и действий не станет для вас привычным.

Глава 5

Рабочее время

Всегда подражайте самому лучшему. Таким должен быть ваш высший идеал. Стремясь к совершенству, вы сможете добиться большего.

Горацио Дрессер

Больше чем от какого-либо другого фактора, ваш успех, карьера и доход зависят от того, как вы используете свое рабочее время. Трагедия заключается в том, что многие люди не трудятся в полную силу.

Нет ничего, что могло бы обеспечить ваше продвижение к успеху быстрее, чем репутация хорошего работника. Благодаря высокой производительности перед вами будет открываться больше благоприятных возможностей. Правда, одним из препятствий на пути к повышению производительности является организация труда.

Часто можно услышать: «На работе совершенно невозможно работать».

Причина в том, что значительную часть времени крадут у вас другие люди и ситуации как внутри самой организации, так и за ее пределами. Практически все ваше время уходит на то, чтобы удовлетворить запросы окружающих.

Тем не менее вам придется научиться трудиться в коллективе людей, каждый из которых дополняет других своими сильными сторонами, знаниями и способностями. Их помощь и участие необходимы вам в работе. Таким образом, следует решить проблему: как сделать так, чтобы на работе можно было работать?

Усвоение основ

Позвольте вкратце напомнить вам азы правильного использования времени.

1. Ставьте ясные цели и четко определяйте перспективы. Вы должны точно знать, для чего работаете и чего хотите достичь.

2. Детально планируйте предстоящую работу в письменном виде. Производительный труд требует подробного плана действий с определением их последовательности.

3. Четко расставьте приоритеты. Вы должны делать основной упор на действия, приносящие максимальную пользу.

4. Посвящайте работе все рабочее время. Научитесь полностью концентрироваться только на одном деле, которое на данный момент является самым важным, и не отвлекайтесь ни на что другое, пока не выполните его. Это требует огромной силы воли и самодисциплины, но карьерный успех с лихвой компенсирует затраченные усилия.

Время представляет собой неотъемлемый компонент любого достижения. Все, что вы делаете, требует временных затрат. Если вы хотите, чтобы вам на все хватало времени, существует единственный способ: занимайтесь исключительно важными делами, от которых зависит работа и жизнь, и не тратьте его ни на что другое.

Вас окружают люди и ситуации, которые крадут у вас время и подрывают эффективность труда на протяжении всего дня. Лишь железная самодисциплина поможет вам оградить себя от них.

Семь основных факторов разбазаривания времени

По данным сотен исследований и опросов, существует семь главных расхищителей времени. Способность эффективно противодействовать им во многом определяет, насколько успешной будет ваша карьера.

1. Телефон, электронная почта и СМС

Первая и главная причина потерь времени – это помехи, создаваемые телефоном, электронной почтой и СМС. Все они пытаются отвлечь вас от того, чем вы заняты в данный момент, заставляют мозг делать паузы в обдумывании важных вещей. Даже после того как вы отвернулись от монитора или повесили трубку, вам трудно вернуться к работе.

Существует семь способов борьбы с помехами такого рода.

1. Используйте телефон и электронную почту только как рабочий инструмент. Если вам необходимо к ним обратиться, старайтесь сделать общение максимально коротким. Не разговаривайте на личные темы во время работы. Общение с собеседником должно быть предельно эффективным. Приучите себя к тому, что с девяти до пяти телефон и компьютер существуют только для дела. Это же касается и смартфона.

2. Классифицируйте свою электронную корреспонденцию по степени важности. Прежде чем начинать разговор по телефону, узнайте, кто вам звонит. Преодолейте естественное любопытство, просыпающееся от звонков незнакомых людей. Первым делом выясните цель беседы.

3. Отводите в своем ежедневном расписании время, когда вас нельзя ничем отвлекать. Не становитесь рабом телефонных звонков и сигналов о поступлении почты и СМС. Просто отключите их. Нет ничего такого срочного, к чему нельзя было бы вернуться в более удобное для вас время.

4. Если вы сами звоните или отправляете сообщение по электронной почте, установите строго определенное время для ответа. Скажите собеседнику, что в этот период вы сможете принять от него ответный звонок или письмо. Не раздавайте свои телефонные номера и электронные адреса кому попало. Делайте это только тогда, когда необходимо.

5. Объединяйте все свои звонки и переписку по электронной почте в «пакеты». Постарайтесь разделаться с ними за один раз. Не распределяйте их по всему расписанию дня. Попробуйте до И часов обойтись без звонков и переписки, а накопив их, посвятить им один час с 11:00 до полудня. Затем точно так же «копите» звонки и сообщения до 15:30, чтобы разделаться с ними к 16:30.

6. Планируйте звонки заранее. Рассматривайте телефонный разговор как деловую встречу. Наметьте вопросы, которые хотели бы обсудить в ходе звонка или электронной переписки.

7. Ведите записи. Разговаривая по телефону, записывайте по ходу дела все ключевые высказывания собеседника и свои. Никогда не беритесь за трубку, не имея под рукой бумагу и ручку. Чем подробнее записи, тем *сильнее* ваша позиция.

2. Нежданные посетители

Вторая по распространенности причина потерь времени – это посетители, которых вы не ждали (имеются в виду не только личные визиты, но и звонки). Они могут отнять у вас массу времени. Посетителями могут быть как сотрудники вашей же компании, так и люди со стороны. Они являются, когда им заблагорассудится, отрывают вас от работы, нарушают ход ваших мыслей и снижают эффективность вашей деятельности. Иногда посетители готовы до бесконечности болтать о чем угодно, только не о том, над чем вы работаете.

Необходимо держаться от таких расхитителей времени как можно дальше. Вот пять советов, которые помогут вам в этом.

1. Установите определенное время в течение дня, когда вас никто не должен беспокоить. Сконцентрируйтесь на работе и не допускайте, чтобы вас что-то отвлекало. Выключите все электронные устройства. Сделайте себе табличку «Не беспокоить». Объясните всем, что, когда она висит на двери, вас нельзя тревожить ни при каких обстоятельствах, кроме чрезвычайных происшествий.

2. Если непрошеные гости заходят к вам в кабинет, быстро встаньте, делая вид, что вам надо уходить. Демонстрируйте всем своим видом, что срочно куда-то собрались. Объясните визитеру, что у вас сегодня дефицит времени и вам еще предстоит многое сделать. Если кто-то звонит по телефону, скажите, что вам надо куда-нибудь идти и у вас нет ни минуты свободного времени. Это побудит звонящего сразу перейти к делу.

3. Научитесь прекращать дискуссии. Если беседа затянулась, вы можете сказать: «И наконец, последний вопрос, прежде чем мы разойдемся». Придумайте что угодно, чтобы закончить ненужный разговор, пожмите посетителю руку и возвращайтесь к работе.

4. Установите специальное время для посещений. Для эффективного общения согласуйте с визитером время, удобное для вас обоих. Старайтесь договариваться о встречах заранее. Сообщите коллегам, что ваши двери открыты для них только в определенное время дня.

5. Не крадите время у других. Избегайте роли незваного гостя. Если вам необходимо зайти к кому-нибудь без предупреждения, вежливо поинтересуйтесь: «Мы можем побеседовать сейчас или встретимся позже?» Лучше спросить об этом заранее. Просто удивительно, как часто люди попусту расходуют чужое время, даже не замечая этого.

Если вы хотите повысить эффективность своей работы, поинтересуйтесь у окружающих, не считают ли они вас расхитителем чужого времени. Будьте готовы выслушать откровенный ответ. Что бы они вам ни сказали, не защищайтесь и не оправдывайтесь. Молча выслушайте и поблагодарите.

3. Совещания

Третий расхититель времени – это запланированные и стихийные совещания. Они отнимают от 40 до 50 процентов времени. Такие мероприятия могут носить организованный характер, и в этом случае в них участвует несколько человек, а могут проводиться с глазу на глаз в кабинете или на ходу в коридоре.

В принципе, любая беседа с одним или несколькими людьми может считаться совещанием. Из-за некачественного планирования и слабой подготовки многие совещания крадут неоправданно большое количество времени.

Однако нельзя однозначно считать их злом. Совещания – необходимый инструмент бизнеса, служащий для обмена информацией, решения проблем и отслеживания прогресса. Вместе с тем ими необходимо умело руководить. Я предлагаю восемь способов повышения эффективности совещаний.

1. Заранее установите продолжительность совещания. Помните, что для определения общих потерь драгоценного времени длительность совещания необходимо умножить на количество присутствующих. Поэтому, помня о том, что время – деньги, надо всегда учитывать, какой будет отдача от совещания.

2. Задайте себе вопрос: «Есть ли необходимость в совещании?» Если нет, постарайтесь любыми способами отказаться от его проведения. Если присутствие какого-то сотрудника необязательно, заранее предупредите его о том, что он может не приходить.

3. Разработайте повестку дня. Если вы пришли к выводу, что без совещания не обойтись, то необходимо иметь четкое представление о его цели и порядке проведения. Составьте список вопросов, которые хотите обсудить. Рядом с каждым пунктом укажите имя человека, который

должен осветить данный вопрос. Это касается и бесед с глазу на глаз с начальником, подчиненным, клиентом, поставщиком и так далее.

Вы сами удивитесь, насколько быстрее и эффективнее протекает беседа, когда вопросы для обсуждения подготовлены в письменном виде.

4. Строго установите время начала и окончания совещания. Нет ничего хуже, чем совещание, которое началось вовремя, но затягивается до бесконечности.

И еще одно правило: не ждите опаздывающих. Исходите из того, что если человек опаздывает, значит, он и не собирался приходить. Несправедливо из-за одного человека наказывать всех пришедших вовремя.

5. Сначала обсудите самые важные вопросы. При составлении повестки дня исходите из правила 80/20. Организуйте работу так, чтобы 20 процентов рассматриваемых тем приносили 80 процентов всей пользы, которой вы ждете от совещания.

6. Подводите краткий итог рассмотрению каждого вопроса. Обобщив суть всех высказываний, огласите решение. Прежде чем переходить к следующей теме, добейтесь понимания и согласия присутствующих. Еще раз повторите, с каким решением согласились участники.

7. Назначайте ответственных за реализацию решений. Если решение принято, то кто-то должен нести персональную ответственность за соответствующие действия и сроки. Помните, что обсуждения и решения без назначения ответственных лиц и сроков – это пустые разговоры.

8. Ведите записи и рассылайте участникам протоколы совещаний. Максимальная эффективность достигается лишь тогда, когда содержание обсуждения и принятых решений записано и разослано всем по возможности в течение 24 часов. Наличие протокола совещания, проведенного неделю или месяц назад, ставит вас в более выгодную позицию по сравнению с теми, кто полагается лишь на память.

4. Авралы

Четвертый фактор потерь времени – это «тушение пожаров» в непредвиденных ситуациях. Стоит вам только углубиться в важную работу, как случается что-то неожиданное и заставляет отвлечься от основного дела на несколько минут, а иногда и часов или даже больше.

Когда возникает чрезвычайная ситуация или кризис, необходимо выполнять следующие рекомендации:

1. Прежде чем что-либо предпринимать, подумайте. Помните, что причина всех неудач – необдуманные действия. Глубоко подышите,

успокойтесь и сохраняйте объективность. Не поддавайтесь соблазну моментально отреагировать на ситуацию. Вместо этого остановитесь и подумайте. Выясните, что произошло. Четко уясните проблему, прежде чем ее решать.

2. Делегируйте ответственность. Существует такое правило: старайтесь не принимать решений, если в этом нет острой необходимости. Если есть хоть какая-то возможность поручить кому-нибудь улаживание кризиса, сделайте это любой ценой. Возможно, этот человек лучше подготовлен к подобным ситуациям. А может, данный случай вообще находится вне вашей компетенции.

3. Ведите записи. В чем бы ни заключался кризис, прежде чем что-либо предпринимать, изложите его суть письменно. Это позволяет сохранить трезвость ума, спокойствие и объективность. Запишите, что произошло, и только потом начинайте действовать.

4. Соберите факты. Не ограничивайтесь предположениями. Факты являются самыми важными элементами в решении любого кризиса. Задайте себе следующие вопросы:

- ✓ Что произошло?
- ✓ Когда это произошло?
- ✓ Где это произошло?
- ✓ Как это произошло?
- ✓ Кто в этом участвовал?
- ✓ Что можно предпринять в данный момент?

Помните: факты не лгут. Чем больше фактов вы соберете, тем больше у вас появится возможностей для решения проблемы, когда придет пора действовать.

5. Выработайте тактику. Если кризис периодически повторяется, разработайте порядок действий, который должен быть достаточно простым, чтобы им мог воспользоваться кто угодно. Когда кризис случается в первый или во второй раз, для эффективной борьбы с ним от вас потребуется интеллект, опыт и энергия. Но, если проблема возвращается раз за разом и у вас нет возможности ее упредить, необходима система, позволяющая любому сотруднику отреагировать на ситуацию в ваше отсутствие.

Рассчитывайте на худшее

Проблемы и кризисы — это нормальное, естественное и неизбежное явление в жизни каждой организации.

Все выдающиеся лидеры в истории обладали одним качеством: они умели думать наперед и были способны предвидеть, что может пойти не так. Они заранее продумывали упреждающие меры. Когда что-то случалось, лидеры были к этому готовы и действовали быстро.

Задайте себе вопрос: «Что самое худшее может произойти в моем бизнесе или в личной жизни и как мне с этим справиться?»

5. Волокита

Пятый крупный расхититель времени – это привычка откладывать все на потом. Она крадет не просто время. Она крадет жизнь. Избавление от нее поможет вам полностью изменить свою жизнь.

Предлагаю семь способов, которые позволят вам покончить с этой привычкой.

1. Думайте на бумаге. Тщательно готовьтесь. Продумывайте каждое действие заранее. Разбейте предстоящую задачу на отдельные шаги.

2. Прежде чем приступить к работе, подготовьте все нужные материалы и инструменты, чтобы впоследствии не приходилось отвлекаться.

3. Сделайте первый шаг. Зачастую первые 20 процентов действий таят в себе 80 процентов успеха. Если вы сдвинулись с места, вам будет легче продолжать движение.

4. «Нарежьте» предстоящую задачу на ломтики, словно кусок салями. Иногда самый лучший способ одолеть большое задание или проект заключается в том, чтобы двигаться постепенно, делая один маленький шаг за другим.

5. Воспользуйтесь способом, который называется «швейцарский сыр». Разбейте свое рабочее время на пятиминутные отрезки, каждый из которых используется для того, чтобы «проделать очередную дырку» в общем объеме задания.

6. Чтобы преодолеть желание оттянуть начало работы, начните с мелких заданий. Это даст возможность сделать первый шаг, а затем перейти к более сложным задачам.

7. Иногда стоит поступить наоборот – начать с самого трудного. Заставьте себя взяться за ту часть задания, которая требует самых больших затрат времени и усилий. Покончив с ним, вы обнаружите, что все остальное уже значительно легче.

6. Пустые разговоры

Говоря о пустых разговорах, мы имеем в виду не только беседы с глазу на глаз, но и общение в режиме онлайн. Оно отнимает массу времени. По

некоторым оценкам, до 75 процентов рабочего дня уходит на разговоры с окружающими. К сожалению, не менее половины этого времени – досужая болтовня, никак не связанная с работой. Подобное общение крадет время, предназначенное для дела.

Такие привычки могут пагубно сказаться на вашей карьере. Слишком многие люди попусту тратят не только свое, но и чужое время. Они работают ниже уровня своих возможностей, поэтому у них остается масса времени на ненужную болтовню.

Я предлагаю вам несколько идей, которыми можно воспользоваться, чтобы не попасть в ловушку расхитителей времени.

1. Для общения существует специальное время. Вы можете поговорить с коллегами за чашкой кофе, в обеденный перерыв или после работы. Если вы чувствуете, что вас втягивают в разговоры, не связанные с делом, скажите: «Извините, мне надо работать». Вежливо прервите беседу и возвращайтесь к своим делам. Нередко такие слова побуждают взяться за работу и вашего собеседника.

2. Сосредоточьтесь на результатах. Если вы заняты умственным трудом, то общение с коллегами неизбежно требует больших затрат времени. Вам приходится расходовать его на обсуждение возникающих в бизнесе проблем и поиск их решений. Однако целью всех этих разговоров должно быть получение результатов, а не разбор последнего футбольного матча или рассказы о том, как вы играли в гольф прошлым летом. Беседы и дискуссии с другими такими же работниками умственного труда должны быть сконцентрированы на деле, над которым вы работаете совместно с ними.

7. Неуверенность

Седьмой расхититель времени – неуверенность и связанные с ней задержки в работе. Отсутствие уверенности способно украсть у вас больше времени, чем можно представить. Оно является причиной излишней переписки, всевозможных согласований и ненужных заданий. Неуверенность означает пустую трату времени не только для вас, но и для окружающих.

Неуверенность – одна из главных причин задержек в работе. С точки зрения непроизводительных затрат она выливается в потери не только времени, но и денег.

Четыре вида решений

В ходе работы вам придется постоянно сталкиваться с четырьмя видами решений.

1. Решения, которые можете принять *только вы*. Их нельзя переложить ни на кого другого, потому что вы несете за них ответственность. Таким образом, избежать их не удастся.

2. Решения, которые *можно делегировать другим*. Бывают такие решения, которые можно кому-нибудь перепоручить. Один из лучших путей развития подчиненных заключается в том, чтобы делиться с ними знаниями, воспитывать в них умение мыслить, предвидеть и делать умозаключения (то же самое можно сказать и о воспитании детей).

3. *Решения, которые нельзя брать на себя*. В случае ошибки негативные последствия будут чрезвычайно серьезными. Они могут привести к банкротству компании или колоссальным потерям. В некоторых случаях удар по ресурсам оказывается невосполнимым. Никогда не берите на себя ответственность за подобные решения.

4. *Обязательные решения*. От них нельзя уклониться. Они принимаются в ситуациях, когда бездействие и нерешительность могут обойтись очень дорого. Но и положительные последствия от них для вас лично и для организации могут быть колоссальными. Всегда помните, что если ничто не вынуждает вас принимать решение, значит, от этого следует уклониться.

Процесс решения проблем мы подробнее рассмотрим в главе 7.

Как расходуется время

Эксперт по тайм-менеджменту Майкл Фортино утверждает, что за свою жизнь человек семь лет проводит в ванной, шесть лет – за едой, пять – в очередях, четыре – за уборкой квартиры и три года – на совещаниях.

Один год уходит на поиски запропавшихся куда-то вещей, восемь месяцев – на чтение всевозможного спама, шесть месяцев – на ожидание у светофора, 120 дней – на чистку зубов. Но вот самое удивительное: на то, чтобы поговорить с женой, вы тратите четыре минуты в день, а с детьми – 30 секунд.

Все по порядку

В рабочее время, когда вам постоянно приходится иметь дело с другими людьми, не забывайте, что нельзя делать несколько дел одновременно. В каждую конкретную минуту вы должны быть заняты

одним самым важным на данный момент делом.

Согласно закону исключения альтернатив, приняв решение заняться чем-либо, вы одновременно отказываетесь от любых других дел в данный момент. Это надо осознавать, так как очень часто вы *отказываетесь* от более важного и насущного дела, что может иметь далеко идущие последствия.

Самое важное качество для достижения успеха в карьере – это способность избегать отвлекающих факторов и не тратить время попусту. Следует сохранять концентрацию на достижении результатов, за которые вы несете ответственность.

Ваша способность эффективно и качественно работать с другими людьми абсолютно необходима для успеха. Об этом надо помнить все время.

Практические задания

1. Посвящайте работе все рабочее время. Прямо сегодня примите решение свести к минимуму все факторы непроизводительных потерь времени, которые не приносят никакой пользы ни в жизни, ни в карьере.

2. Отключите все ненужные в данный момент электронные приложения. Приучите себя пользоваться электронной почтой и СМС быстро и эффективно, а затем сразу же возвращаться к работе.

3. Планируйте индивидуальные собеседования и групповые совещания таким образом, чтобы за кратчайшее время получить максимальную отдачу.

Глава 6

Время творчества

*Мы наделены способностью и силой
создавать внутри себя образы желаемого и
автоматически распространять их на
окружающий мир.*

Джон Макдональд

Время, уделяемое творчеству, не имеет себе равных по важности и ценности. Всего одна идея может изменить вашу жизнь и принести богатство. Чем лучше вы подготовлены к этой идее, тем с большей вероятностью она вас осенит. Однако для творчества необходимо, чтобы вы оторвались от повседневных дел и позволили своему разуму перейти на более высокий уровень. В периоды творчества мышление функционирует совсем не так, как в обычное рабочее время.

Говорят, что любые перемены в жизни – это результат того, что ваш мозг столкнулся с новой идеей. Похоже, существует прямая связь между количеством идей, которые вас посещают, и вероятностью того, что среди них окажется та самая, которая возникнет именно тогда, когда надо, изменит вашу жизнь и принесет богатство.

Существует предположение, что у любого человека в течение года появляется четыре идеи, каждая из которых в случае претворения в жизнь способна сделать его миллионером. Вы и сами не раз сталкивались со случаями, когда кто-то создавал новый товар или услугу и становился богачом, а вы при этом думали: «Но ведь мне эта идея уже давно приходила в голову!»

Да, приходила, но вы ничего не предприняли. Не стали ее развивать. В результате до этого додумался кто-то другой, оценил данную идею, избавил ее от недостатков и в конце концов претворил в жизнь. Вы могли бы сделать то же самое.

Идея на миллиард долларов

В июне 2010 года мы с женой и дочерью приехали в Сан-Франциско на встречу с моим издателем. Беседа с ним закончилась в пять часов вечера.

Мы устали и решили вернуться в отель.

Но когда мы вышли из офиса на улицу, то не смогли найти такси. Мы прошли целый квартал, пытаясь остановить проезжающие машины, но ни одна так и не затормозила.

Мы решили дойти до другого отеля, находившегося еще в одном квартале, в надежде, что там будут стоять машины перед входом, но стоянка была пуста. В Сан-Франциско был час пик, на улицах царило оживленное движение, однако мы так и не смогли найти ни одного такси, которое отвезло бы нас в отель.

В конце концов, устав и проголодавшись, мы добрались до какого-то ресторана, чтобы поесть. После ужина мы вновь двинулись в направлении отеля, до которого было около полутора километров крутых подъемов, характерных для Сан-Франциско. На этот раз нам посчастливилось остановить такси, которое доставило нас в отель.

Впоследствии мы узнали, что профсоюз таксистов распорядился установить время пересменки с 17 до 19 часов. Таксисты отправлялись ужинать как раз в то время, когда люди больше всего нуждались в их услугах. В течение этих двух часов они отказывались подбирать пассажиров.

Важность реализации

Вот тут начинается самое интересное. В том же году четыре бизнесмена в Сан-Франциско вышли с затянувшегося совещания и тоже попробовали поймать такси. Результат оказался таким же, как и у нас. Они нигде не смогли найти машину.

В конце концов им пришлось одолеть неблизкий путь до отеля пешком. Как и мы, они задали себе вопрос: «Почему в таком крупном городе в час пик невозможно воспользоваться услугами такси?»

Но если мы с женой и дочерью вернулись домой, ворча и сетуя на плохую организацию, то они решили основать новую компанию, чтобы удовлетворить имеющийся спрос. В проблеме поймать такси эти люди увидели благоприятную возможность для бизнеса. Новая компания получила название Uber. Свою задачу они видели в том, чтобы сделать такси доступными в любое время с помощью простого приложения, которое можно было бесплатно скачать из Сети.

Сегодня концепция Uber охватила весь мир. По состоянию на 2016 год компания оценивается в 62,5 миллиарда долларов!

Кстати, в последующие два года я испытывал трудности с поиском

такси в промежутке с 17 до 19 часов и в Нью-Йорке, и в Париже. В указанное время работа этих служб просто замирала. Но, когда компания Uber добралась до Нью-Йорка и Парижа, таксисты возмутились и организовали забастовку.

В Париже дело дошло даже до массовых беспорядков и поджогов машин Uber. Сегодня у этой компании больше машин и водителей в Нью-Йорке и Париже, чем во всей такси-индустрии за последние 100 лет. И все они процветают.

Вы потенциальный гений

Я не устаю утверждать, что вас окружает множество великолепных идей. Все, что вам нужно для богатства, – это одна хорошая идея, касающаяся усовершенствования уже существующего продукта или создания нового.

Альберт Эйнштейн писал: «Каждый ребенок рождается гением».

И действительно, в момент рождения вы уже были *потенциальным* гением. Вы способны решить практически любую задачу, преодолеть практически любые препятствия, достичь практически любой цели, которую поставите перед собой. Главное – ясно осознать эту цель и сосредоточить на ней всю свою ментальную энергию, подобно лазерному лучу.

Основная предпосылка максимальной активизации творческих сил – это *ясность*. Вы должны предельно четко представлять себе цель, к которой стремитесь, или препятствие, стоящее на пути. В этом случае вы быстрее начнете притягивать к себе идеи, людей и ресурсы, которые требуются для решения проблемы или достижения цели.

Виды творчества

Вы можете воспользоваться двумя видами творческого интеллекта. Первый из них – это так называемый интегральный интеллект, а второй заключается в оригинальности мышления.

Интегральный интеллект комбинирует и рекомбинирует уже имеющуюся информацию, идеи и опыт в новые, усовершенствованные формы, на которые существует спрос. Самые креативные идеи исходят от людей, обладающих значительными знаниями и опытом в какой-то определенной области.

Суть второго вида творчества – оригинальности мышления – состоит в

том, что у человека появляются идеи, до которых никто не додумался раньше. Это явление тоже может основываться на серьезных знаниях и опыте, которые поднимаются на более высокий уровень, рождая нечто совершенно новое типа Google, iPhone или Uber.

Самое замечательное – это то, что творческие способности напоминают мышцы. Чем чаще вы ими пользуетесь, тем сильнее и быстрее становятся их движения. Применяя некоторые описанные ниже способы, вы можете повысить свой интеллект на целых 25 пунктов, что позволит подняться со среднего уровня интеллекта до статуса гения.

Что вас удерживает?

Если у каждого есть возможность стать гением, то почему так мало людей в полной мере используют свой умственный потенциал и не рождают великих идей, способных улучшить их жизнь и работу?

Существует три главных врага творческого мышления. Это *зона комфорта, приобретенная беспомощность и страх неудачи*.

Пожалуй, основное препятствие на пути прогресса – это зона комфорта, то есть чувство удовлетворенности, которое люди испытывают, на протяжении более или менее продолжительного времени занимаясь одним и тем же делом. Именно поэтому самые значительные прорывы в бизнесе и технологиях случаются в новых компаниях, которые работают вне привычных отраслей или основаны людьми, не придавленными тяжким грузом опыта. У них отсутствует зона комфорта, из которой надо выбираться.

Для человека совершенно естественно прятаться в своей зоне комфорта, избегая всего необычного. Вместо того чтобы открываться навстречу новым, лучшим, более быстрым, дешевым и удобным способам производства, люди обычно сопротивляются переменам. От них можно услышать: «Мы всегда так делали», «Мы как-то раз попробовали работать по-новому, но ничего не получилось», «Это слишком дорого», «А что плохого в старом способе?».

Во многих компаниях бытует синдром ревностного отношения к чужим изобретениям. Стоит только вновь пришедшему сотруднику высказать необычную идею, принесенную из другой отрасли, как она немедленно отвергается как совершенно негодная.

Нежелание покидать зону комфорта

В 2006 году компания Apple объявила о начале выпуска новой модели iPhone. Устройство активизировалось нажатием всего одной кнопки, а все остальные функции управлялись прикосновением к экрану. Таким образом можно печатать сообщения, посылать друзьям изображения и фильмы, связываться с социальными сетями, моментально скачивать музыку из хранилища iTunes.

Появление смартфона стало настоящей революцией. Люди стояли в очередях и спали на улице, чтобы приобрести первые экземпляры. По состоянию на 2016 год продано 500 миллионов iPhone, а компания Apple стала самой дорогой в истории.

В 2006 году компании Nokia принадлежало 50 процентов мирового рынка мобильных телефонов, а Blackberry – 49 процентов. Руководители обеих компаний наверняка читали о появлении iPhone, но считали его просто игрушкой и преходящей модой. Они говорили: «Людей не интересуют дешевые эффекты. Им нужны солидные и надежные мобильные телефоны, которые производим мы».

Спустя пять лет обе компании утратили статус мировых лидеров и были вынуждены закрыться. Они слишком привыкли к своим успехам и оказались неспособными к переменам. Этот пример демонстрирует, насколько опасно попадать в зону комфорта как в бизнесе, так и в личной жизни.

Приобретенная беспомощность

Второй враг творчества – приобретенная беспомощность. Люди ощущают себя беспомощными перед лицом стремительных перемен, растущей конкуренции и неожиданных неудач. Это одна из главных причин, по которой люди даже не пытаются сделать что-то новое или необычное. Даже если им и приходит в голову идея о том, как сделать что-то по-другому, они сразу же отвергают ее и возвращаются к привычному образу действий.

Чувство беспомощности возникает, когда человек пытается реализовать новую идею и терпит неудачу. Особенно часто это случается с молодыми людьми. После нескольких повторений они приходят к выводу, что изменить ситуацию не удастся. Приобретенная беспомощность удерживает их от дальнейших попыток попробовать что-то новое. Этот феномен может возникнуть уже на очень ранних этапах жизни и затем продолжается на протяжении всей карьеры.

Страх мешает сдвинуться с места

Третий враг творчества – это страх перед неудачей и осуждением со стороны окружающих. Боязнь неудачи вызывает своеобразный паралич, словно у оленя, попавшего в свет фар автомобиля. Как только у человека возникает мысль, что существует вероятность понапрасну потерять время или деньги, его мышлением овладевает страх перед потерей и он начинает думать только о том, что может пойти не так. Это удерживает его от попыток инвестирования во что-то новое или необычное.

Кроме того, существует страх перед людской критикой, который тоже не дает человеку заниматься чем-то новым. Многие настолько чувствительны к негативному общественному мнению, что отказываются от всего непривычного, так как это может вызвать неодобрение окружающих.

Как только вы услышите о чем-нибудь новом, сразу же обратите внимание, не возникнет ли у вас мысль отвергнуть эту идею и спрятаться в своей зоне комфорта, поскольку вы сомневаетесь в собственных силах или боитесь общественного осуждения.

Но есть и хорошая новость: вы можете практически мгновенно стать творческой личностью, даже если раньше не замечали за собой подобных склонностей. Существует несколько методов и приемов пробуждения в себе творческого начала, которым я обучил уже свыше 2 миллионов человек в 75 странах. Впоследствии люди часто подходят ко мне или пишут письма, в которых рассказывают, как претворили в жизнь некоторые из моих идей и стали богатыми.

Задавайте правильные вопросы

Я рекомендую вам регулярно задавать себе следующие вопросы. Каждый из них расширяет ваше мышление и позволяет увидеть то, на что вы не обращали внимания раньше.

1. Что я пытаюсь сделать? Данный вопрос особенно уместен, когда вы сталкиваетесь с сопротивлением или не получаете желаемых результатов. Постарайтесь добиться полной ясности относительно того, к чему именно стремитесь. Не изменились ли ваши цели?

2. Каким образом я собираюсь этого достичь? К любой цели ведет множество различных путей. И весьма вероятно, что вы избрали не самый лучший из них. Единственный способ выяснить это состоит в том, чтобы задать себе вопрос, работает ли избранный способ. Общее правило гласит:

добивайтесь предельной ясности целей, но будьте гибкими в выборе средств их достижения.

3. Из чего я исхожу? Если вы испытываете разочарование, сопротивление или временные неудачи, задайте себе вопрос: «Как я оцениваю текущую ситуацию?»

Питер Друкер говорил: «В основе неудачи всегда лежат ошибочные предположения».

Предположения бывают двух типов: эксплицитные (явные) и имплицитные (основанные на подразумеваемых исходных данных). Эксплицитные предположения совершенно ясно осознаются вами и могут быть доходчиво и аргументированно объяснены другому человеку.

Проанализируйте исходные данные

Самое опасное эксплицитное предположение, которое допускает человек, открывающий новый бизнес, состоит в том, что на его товары и услуги существует рыночный спрос. По данным журнала Forbes, причиной банкротства 80 процентов фирм является всего один фактор: покупателям попросту не нужен продукт, который они предлагают.

Даже самые тщательные маркетинговые исследования не в состоянии предотвратить ежегодного снятия с производства 80 процентов новых продуктов из-за низкого спроса, что выливается в колоссальные материальные потери. Люди, которые разработали и произвели эти продукты, исходили из предположения, что они будут приобретены и что спрос будет достаточно большим, чтобы окупилась все затраты и усилия по их выведению на рынок.

Имплицитные предположения основываются на подсознательных убеждениях, в которые вы просто верите, не подвергая их никакому сомнению. О чем идет речь?

Одно из фатальных имплицитных предположений звучит следующим образом: «Я смогу, потому что хочу этого». Многие исходят из того, что их желание, сила воли или решимость способны преодолеть все препятствия и добиться успеха. Однако зачастую существует лишь слабая связь между тем, чего вы хотите, и тем, что способны сделать.

Вот еще одно фатальное предположение: «Я смогу, потому что так надо». На самом же деле вам может не хватить знаний, умений, денег или других ресурсов для достижения цели, которую вы считаете необходимой для конечного успеха.

Ваша жизнь во многом определяется различными предположениями.

Вы постоянно действуете на основе каких-то убеждений, которые считаете истинными, хотя это никем не доказано и может не соответствовать действительности.

Подвергните свои предположения проверке

4. Что, если я исхожу из неверных данных? На этот вопрос многим людям бывает нелегко ответить. Но если вы никак не можете добиться прогресса в какой-то области или столкнулись с неразрешимой проблемой, то остановитесь и спросите себя: «А вдруг я не прав в своих предположениях?»

Что, если вы исходили из неверных данных? Или к намеченной цели вел совсем другой путь? Или имело смысл поступить так, как не поступал никто раньше (Uber!)? Слова «а что, если...» ведут к творческому прорыву чаще, чем какие-либо другие.

Эдвард де Боно, эксперт в области различных видов мышления, называет это провокацией. Подобно удару током, провокационный вопрос встряхивает вас и дает толчок мышлению, стимулируя творчество и креативность.

5. Существует ли способ получше? Это отличный вопрос, который порой способен принести вам богатство. Дело в том, что всегда есть лучший способ решения каждой проблемы и достижения цели. Точно так же существует и более совершенный способ производства, продажи, поставки любого продукта.

Практикуйте прием под названием «начать все сначала». Представьте себе, что сегодня вы заново начинаете свой бизнес или карьеру, имея только прошлый опыт. Вообразите, что ваш бизнес прогорел и вы стоите на улице с пустыми карманами. Что бы вы сделали иначе, чем в прошлый раз? Что бы вы предприняли в данный момент? От чего бы отказались? Какие изменения необходимо внести немедленно?

Это упражнение заставит вас покинуть свою зону комфорта и открыть свой разум навстречу новым возможностям.

Высвобождение творческих сил

Я хочу познакомить вас с четырьмя способами решения проблем, осуществления перемен и достижения целей.

1. Есть действия, которых следует совершать *больше*, чем сейчас. Какие именно? Ответ: те, которые приносят вам сегодня наибольшую пользу. Что

это за действия?

2. Есть действия, которых следует совершать *меньше*, чем сейчас. Что это за действия? Ответ: те, которые сегодня демонстрируют низкую эффективность или вообще не приносят пользы.

3. Вы можете *начать* делать что-то новое или необычное. Это наиболее трудный шаг, но обычно он ведет к самым радикальным прорывам. На какое действие, которого вы не предпринимали раньше, вы могли бы сегодня решиться?

4. Вы можете *прекратить* что-то делать. Что именно? То, что не помогает вам в достижении самых главных целей. Используйте описанный выше метод А/Б.

Думайте на бумаге

Между головой и рукой существует какая-то магическая взаимосвязь. Записывая что-то на бумаге, вы пробуждаете так называемую *психонейромоторную* активность. Под этим подразумевается концентрация мозга в течение некоторого периода времени на одном предмете. В процессе письма вы думаете, что-то представляете и одновременно совершаете движения. Невозможно писать об одном, а думать при этом о чем-то другом. Письмо не дает отвлекаться от темы.

Поскольку разум и тело тесно связаны друг с другом, все, что вы пишете, автоматически поступает в подсознание. Запись мыслей резко повышает вероятность того, что вы их запомните. Если вы записываете свои цели, вероятность того, что вы их достигнете, становится выше. Любые записи пробуждают творческие способности, стимулируя мозг. Вы как бы жмете на педаль газа своего разума.

Решение любых проблем

Предлагаю вам простое упражнение. Выберите проблему, которую уже некоторое время пытаетесь решить. Возьмите чистый лист бумаги и изложите все касающиеся ее детали. Запишите все факты и всю информацию, которой вы по ней располагаете.

Задайте себе ряд вопросов. Что я пытаюсь сделать? Как это можно сделать? В чем именно заключается проблема? Как она возникла? Когда это произошло в первый раз? Кто в этом участвовал? Почему так произошло? Действительно ли это проблема или ее можно рассматривать как возможность? Подобные вопросы пробуждают творческие идеи и подходы.

Вы сами удивитесь, какое множество мыслей придет вам в голову, когда вы начнете писать – строчку за строчкой, факт за фактом, включая все причины и возможные решения. Порой в ходе выполнения этого упражнения очевидное решение появляется само собой.

Мне приходилось работать с людьми, которые на протяжении многих месяцев испытывали трудности с какой-то проблемой, но внезапно находили решение в течение нескольких минут, как только садились и начинали излагать в письменном виде все детали. Ситуация разрешалась как бы сама собой.

Суперсознание

На протяжении всей истории люди писали и рассказывали о высшей форме мышления, которая доступна каждому человеку. Зигмунд Фрейд называл ее супер-эго, Альфред Адлер – надсознанием, Наполеон Хилл – бесконечным разумом, а Эмерсон – высшим состоянием души. Некоторые называют это Божьим озарением. Я же после многих лет исследований предпочитаю термин «суперсознание».

Но, как бы вы ни называли данное состояние, оно всегда столь же доступно для вас, как и ваш ноутбук. Вы можете «включить» его в любой момент, и уже через несколько мгновений сила вашего суперсознания будет в вашем распоряжении, помогая решать проблемы и двигаться к цели.

Активизация ментальных сил

У суперсознания есть ряд замечательных свойств.

1. Оно помогает вам достигать любой цели, если вы ясно ее себе представляете. На людей, которые излагают свои цели в письменном виде и постоянно о них думают, проливается поток идей, дающих возможность быстрее двигаться к мечте.

2. Суперсознание имеет доступ ко всем вашим знаниям и опыту, полученному на протяжении целой жизни, а также к знаниям и опыту других людей, даже находящихся далеко от вас.

3. Оно обладает силой притяжения. Если ваша цель ясна, то суперсознание излучает в окружающее пространство вибрации, превращающие вас в живой магнит. Вы начинаете притягивать к себе идеи, людей, обстоятельства и деньги, необходимые для достижения цели.

4. Суперсознание автоматически решает любую проблему,

возникающую на пути к цели, если вы четко осознаете, в чем она заключается.

5. Оно снабжает вас точными ответами в нужное время. Но эта информация имеет определенный срок годности. Вы должны действовать немедленно, в противном случае она станет бесполезной.

6. Суперсознание преподносит вам уроки, необходимые для достижения цели. Зачастую их называют препятствиями, трудностями и временными неудачами. Ваша главная задача состоит в том, чтобы, анализируя проблему или трудность, всегда задавать себе вопрос: «Чему меня учит этот опыт?»

7. Предоставляемые суперсознанием советы являются полными во всех отношениях и всегда соответствуют вашим возможностям. Вы можете немедленно предпринять соответствующие действия. Получаемые ответы являются простыми, логичными и ясными. Они поражают своей очевидностью.

Ваше суперсознание нередко беседует с вами посредством интуиции – тихого и едва заметного внутреннего голоса. Если вы будете к нему прислушиваться и следовать его советам, то крайне редко станете допускать ошибки.

К счастью, суперсознание всегда доступно для вас, даже если вы в течение длительного времени не обращались к своей интуиции и не уделяли ей должного внимания. Если вы начнете пользоваться им и доверять ему, оно станет еще сильнее и быстрее.

Напрягите разум

Есть еще один способ использования силы ручки и бумаги с целью активизации подсознания и суперсознания – метод 20 идей. Он помог разбогатеть большему количеству людей, чем какой-либо другой метод творческого мышления.

Этот метод работает следующим образом: возьмите чистый лист бумаги и в верхней части в форме вопроса запишите свою самую важную цель.

Например, вы можете написать: «Как мне удвоить свой доход в ближайшие двенадцать месяцев или к какой-то определенной дате?»

Еще лучше, если вы укажете точную сумму: «Как заработать XX XXX долларов к такой-то дате?»

Вопрос должен быть простым и четким, чтобы его мог понять даже шестилетний ребенок и чтобы на него можно было дать конкретный ответ.

После этого необходимо заставить себя написать не менее 20 ответов. Однако должен вас предупредить: при выполнении этого упражнения в первый раз вы столкнетесь с такими трудностями, которых еще никогда не испытывали, занимаясь умственной деятельностью.

Первые 3–5 ответов окажутся простыми и очевидными. Они будут сводиться к тому, что чего-то надо сделать больше, а чего-то – меньше. Следующие 3–5 ответов дадутся уже труднее. Что необходимо начать или прекратить делать?

А вот очередные 10 ответов будут самой трудной задачей, которую вы когда-либо решали в жизни. Без мощной самодисциплины у вас появится искушение все бросить и сдаться. Для первого раза это совершенно нормально.

Продолжайте писать

Но, если вы заставите себя продолжить упражнение до тех пор, пока не напишете 20 ответов, произойдет чудо. Зачастую среди них удастся отыскать сногсшибательную идею, которая позволит достичь цели или направить совсем в другую сторону, где и находится правильное решение.

Вы можете регулярно выполнять это упражнение. Каждый раз, когда у вас будет появляться очередная цель, садитесь перед листом бумаги, записывайте ее в виде вопроса и дайте 20 ответов.

Заключительная часть упражнения состоит в том, чтобы немедленно воплотить в жизнь хотя бы одну возникшую идею. Так вы активизируете свои творческие способности и суперсознание, которое начинает привлекать в вашу жизнь людей и обстоятельства, способные вам помочь.

Мозговой штурм

Метод мозгового штурма, разработанный в 1946 году специалистом по рекламе Алексом Осборном, стал одним из самых популярных творческих методов, который нередко приводит к прорывным результатам.

Собирая группу людей с целью концентрации их умственных и творческих сил на решении одной проблемы или достижении одной цели, вы активизируете мозг каждого из них. При этом все вместе выходят на более высокий уровень мышления, генерируя идеи, которые никому по отдельности не пришли бы в голову.

Мозговой штурм отличается простотой. Существует лишь несколько основополагающих правил, которые отрабатываются на первой же сессии.

1. Оптимальное количество участников – 4–6 человек. Если их меньше четырех, то ценность метода не проявляется в полной мере, а если больше, то не у каждого участника появляется возможность высказаться и поделиться своими мыслями.

2. Продолжительность сессии – от 15 до 45 минут. Время начала и окончания должно быть заранее оговорено. Если каждому известно точное время окончания, это стимулирует генерирование идей.

3. Ключевое требование состоит в том, что не допускается ни критика, ни высмеивание предложений. Высказываемые идеи не обсуждаются. Руководитель сессии мозгового штурма сохраняет абсолютный позитивизм, поощряя участников за любой вклад в общее дело.

4. Сосредоточьтесь не столько на качестве идей, сколько на их количестве. Сделайте это своего рода игрой, в ходе которой за оговоренное время надо высказать как можно больше идей, какими бы смехотворными они ни казались.

5. Задача руководителя состоит в том, чтобы побудить каждого внести свой вклад, особенно тех участников, которым свойственна робость или чрезмерная сдержанность. Зачастую эти «молчуны» рожают самые невероятные идеи, когда у них все-таки появляется возможность поделиться своими мыслями.

6. Поручите одному человеку вести записи. Он должен фиксировать каждую идею на бумаге.

7. Пригласите участников заходить к вам и после сессии, если им придет в голову что-то новое. Помните, что даже одна хорошая идея, родившаяся в нужный момент, может дать поразительные результаты.

Пять стадий творческого мыслительного процесса

Исходной точкой для раскрытия творческого потенциала в ходе достижения цели является *ясность*. Необходимо четко выразить суть цели в *словесной* форме. Это проще всего сделать, записав свою цель в настоящем времени и от первого лица.

Если вы написали: «Я претворю этот замысел в жизнь к такому-то дню», то подсознание и суперсознание воспринимают это как команду и начинают работать над ее выполнением 24 часа в сутки.

Вторая стадия пробуждения творчества – *визуализация*. Создайте четкий мысленный образ своей цели, как будто она уже стала реальностью. Ведь между ясностью мысленного образа цели и скоростью ее достижения существует тесная связь.

Третья стадия заключается в придании цели *эмоциональной* окраски. Вы должны «прочувствовать» ее.

После вербализации и визуализации цели представьте себе, какие чувства вы будете испытывать после ее реализации. Вызовите в себе чувства радости, удовлетворения, гордости, счастья, облегчения, которые возникнут у вас, когда вы достигнете цели. Все эти три приема – вербализация, визуализация и эмоционализация – активизируют творческие способности и раскрепощают мышление.

Четвертая стадия заключается в полной *релаксации*. Отпустите все мысли о цели. Дайте мозгу отдохнуть и займитесь чем-нибудь другим. Найдите себе занятие, которое заставит забыть обо всем. В это время суперсознание будет безостановочно работать над воплощением цели в жизнь.

Пятая стадия – *реализация*. Она начинается, когда вы чувствуете, что идея или решение, пришедшие вам в голову, – это именно то, что требуется.

Пять стадий творчества (вербализация, визуализация, эмоционализация, релаксация и реализация) – это ключ к вашему становлению как одной из самых творческих личностей в мире.

Вы потенциальный гений. Даже если вы не использовали свои невероятные умственные способности в течение длительного времени, их можно моментально пробудить, выполнив все, о чем мы говорили в этой главе. Если вы полностью реализуете свой творческий потенциал, для вас не будет существовать никаких ограничений.

Практические задания

1. Добейтесь абсолютной ясности в понимании своих целей по обретению успеха и богатства. Создайте четкий мысленный образ того, как будет выглядеть ваша жизнь после выполнения задуманного.

2. Соберите всю информацию, которая поможет достичь этой цели. Чем больше новых идей у вас будет, тем вероятнее, что среди них обнаружится та, которая нужна.

3. Устанавливайте для себя периоды тишины и раздумий, во время которых суперсознание будет продолжать работу в поисках требуемого ответа.

Глава 7

Время решения проблем

Я узнал, что успех измеряется не достигнутым положением, а препятствиями, которые пришлось преодолеть на пути к нему.

Букер Вашингтон

Вся жизнь представляет собой цепь проблем и сложностей, отступлений и неудач. Каждый час, каждый день вы принимаете решения, которые в большей или меньшей степени оказывают влияние на вашу жизнь. Решение проблем и принятие решений требуют особого подхода и типа мышления. Вам придется по-другому распоряжаться своим временем и интеллектом.

Ваша способность решать проблемы и принимать решения является одним из определяющих факторов успеха в работе и жизни в целом. Эту способность необходимо использовать по максимуму, так как в повседневной жизни мы сталкиваемся с проблемами буквально каждый час.

Если вы не достигли какой-то цели, это означает лишь то, что вам не удалось решить какую-то проблему. Единственное, что стоит между вами и намеченной целью, – это некое препятствие. От умения устранять или преодолевать подобные трудности во многом зависит размер вашей зарплаты и скорость продвижения по карьерной лестнице.

Универсальный принцип

Универсальный принцип гласит: вы станете тем, о чем думаете большую часть времени.

Преуспевающие люди, входящие в число 10–20 процентов самых успешных членов нашего общества, обычно мыслят не так, как остальные 80–90 процентов. Их мысли сосредоточены преимущественно на целях. Значительную часть времени они думают о том, куда движутся и чего хотят добиться. Особенно часто успешные люди говорят и думают о решении неизбежных проблем, от которых никуда не деться и с которыми приходится сталкиваться каждый день.

А о чем думают неудачники? О проблемах, которые их преследуют. А еще о том, кто в этом виноват.

Успешные люди думают о решениях и действиях, которые необходимы для продвижения к намеченной цели.

Они руководствуются правилом «о чем думаешь, то и получишь». Если ваши мысли полностью заняты каким-то предметом, он становится реальностью вашей жизни. Если вы думаете и говорите о проблемах как таковых, они умножаются и усугубляются. Но если вы будете думать об их решении, то обнаружите, что решений появляется все больше.

Думайте о том, что делать

Как только у вас возникнет какая-нибудь проблема, сразу же задайте себе вопрос: «Что можно сделать?» или «Какими будут мои дальнейшие действия?».

При решении проблем, как и в других областях деятельности, нашим лучшим помощником является ясность. Если вы абсолютно четко видите цель, которой хотите достичь, то вам будет проще представить себе все, что вам в этом мешает. Если вы понимаете, что именно вам требуется для получения желаемого результата, то сможете сконцентрироваться лишь на этих вещах.

Вот еще два вопроса, которые необходимо себе задать. Первым делом спросите: «Какие три самые большие проблемы стоят передо мной на сегодняшний день?»

Речь идет о проблемах, о которых вы думаете большую часть времени. Это самые главные препятствия на пути к успеху и счастью.

Затем задайте второй вопрос: «Какие три самых лучших решения можно предложить для каждой из них?»

Иногда эти простые вопросы помогают быстро и легко решить проблемы. Зачастую правильные решения оказываются ясными и очевидными. Оказывается, надо было просто открыть глаза.

В 1042 году сэр Уильям Оккам ввел в обиход принцип, впоследствии ставший известным как бритва Оккама. Он гласит, что самое вероятное решение какой-либо проблемы является одновременно и самым простым из всех возможных. Сократ говорил, что правильное решение обычно содержит в себе минимум действий.

Каковы самые простые решения мучащих вас проблем? Иногда они настолько просты и очевидны, что остается только удивляться тому, что вы не видели их раньше.

Теория ограничений

Израильский консультант по менеджменту Элияху Голдратт уже много лет назад разработал принцип ведения бизнеса, получивший название теории ограничений. Сегодня ее преподают повсюду в мире. Организуются трехдневные семинары, на которых руководителей предприятий учат применять эти принципы для решения проблем и устранения препятствий, что позволяет производить больше и быстрее в любых данных обстоятельствах.

Сама по себе теория очень проста. Она начинается с ясного осознания цели. Надо определить, где вы находитесь в данный момент и чего хотите добиться.

В бизнесе ваша цель может представлять собой определенный объем продаж, темпы развития, прибыльность, увеличение доли рынка или сокращение расходов.

Но в чем бы она ни заключалась, ключевой вопрос звучит так: «Что является сдерживающим фактором, или ограничением, которое снижает скорость продвижения к цели?»

Вопрос можно поставить и по-другому: «Почему я до сих пор не у цели?»

Вы хотите удвоить доходы? Так почему же ваш доход до сих пор не стал вдвое больше?

Проанализируйте ограничения

Многие люди выдумывают сложные оправдания и объяснения своим неудачам в достижении жизненных целей, а потом сами начинают в них верить. С какими бы трудностями им ни пришлось столкнуться на пути к мечте, они первым делом выдвигают массу причин, оправдывающих их неспособность к эффективным действиям.

Если вы спросите себя, почему до сих пор не достигли своей цели, у вас сразу же появится оправдание. Легче всего найти, что или кто помешал вам добиться желаемого.

Почему ваш доход уже не удвоился? Истинная причина, вероятнее всего, кроется в вашей неспособности добиваться результатов, за которые люди готовы платить достаточно высокую цену.

Почему ваш вес далек от идеального? Практически всегда это объясняется тем, что вы слишком много едите и слишком мало двигаетесь.

Пытаясь спрятаться за оправданиями и объясняя всем вокруг

выдуманнные причины неудач, вы отключаете свою способность решать проблемы.

Существует способ проверить, насколько ваши оправдания соответствуют действительности. Задайте себе вопрос: «Были ли такие люди или организации, у которых

возникали такие же проблемы и трудности, как у меня, но которые сумели достичь своей цели?»

Есть ли в вашей профессии кто-то зарабатывающий вдвое больше вас? Есть ли такой человек, который моложе вас, имеет более низкий уровень образования и худшие стартовые возможности, но при этом добивается больших результатов, чем вы?

Если вы ответили утвердительно, то ваши оправдания не имеют под собой никакого основания. Они ложны. Это лишь ваши фантазии, в которых вы сами себя убедили, но которые не имеют ничего общего с реальностью.

Исходите из того, что решение есть всегда

Если вы хотите полностью раскрыть свой потенциал, необходимо избегать самооправданий. Это самая настоящая болезнь, которая имеет фатальные последствия для успеха.

Всегда исходите из того, что любая проблема имеет решение. Его только надо отыскать. Абсолютная уверенность в том, что решение есть и что вы способны его найти, настраивает вас на позитивный лад, укрепляет веру в себя и повышает вероятность того, что вы справитесь с проблемой.

Решение проблем и принятие решений – это то, чем вы занимаетесь каждый день на протяжении всей жизни. Не имеет значения, кто вы по образованию и что написано на вашей визитной карточке. Ваша истинная профессия – решатель проблем.

Ваши успехи во многом определяются тем, в какой степени вы способны решать проблемы, с которыми сталкиваетесь на своем уровне компетенции.

Генри Киссинджер однажды сказал: «Единственная награда, которую ты получаешь за решение проблемы, – это очередная, еще более серьезная проблема».

Чем сложнее проблемы, которые вы способны решить, тем ценнее вы для своей организации и тем больше она вам платит. Наиболее уважаемыми и преуспевающими людьми в любой компании являются те, кто решает самые масштабные и сложные проблемы.

Сосредоточьтесь на решении

Ваша способность концентрироваться на одной-единственной проблеме и ее решении имеет большую важность. Если то же самое количество энергии, которое потребляет обычная лампочка, сфокусировать в лазерном луче, он разрежет сталь. Если вы сосредоточите все свое внимание на решении определенной проблемы или достижении конкретной цели, ваш разум тоже будет подобен лазерному лучу, способному разрушить любое препятствие, стоящее на пути.

Вы можете резко усилить свою способность решать проблемы, регулярно задавая правильные вопросы и отвечая на них. Проводя несколько лет назад в компании IBM семинар по решению проблем и принятию решений, я начал с того, что предложил участникам ответить на несколько вопросов.

Первый из них звучал так: «В чем именно заключается проблема, над которой вы в данный момент работаете?»

Самая большая трудность в решении проблемы состоит в том, что вы недостаточно ясно представляете себе ее суть.

Второй вопрос: «Действительно ли это проблема или вы имеете дело с благоприятной возможностью?»

Многие из величайших прорывов в бизнесе и науке стали результатом того, что какой-то продукт, услуга или эксперимент потерпели полный крах. Неудача заставляла людей искать новую информацию или совершать шаги, полностью отличавшиеся от всего, что делалось раньше. Именно на этом новом пути их и поджидал невероятный успех.

Великий прорыв

Одним из крупнейших медицинских открытий XX века стало получение Александром Флемингом в 1928 году пенициллина в ходе лабораторного эксперимента, закончившегося неудачей. Флеминг поместил несколько бактерий в питательную среду в стеклянной чашке и пошел обедать. Вернувшись назад, он с огорчением обнаружил, что все бактерии погибли. Обычный исследователь попросту выбросил бы испорченный материал и начал бы все заново, но Флеминга заинтересовал вопрос: «Какое вещество смогло так быстро убить бактерии?»

Он обнаружил, что в другой части лаборатории, где проводился эксперимент с грибковыми спорами, одна из чашек осталась открытой, из-за чего споры распространились в воздухе по всей лаборатории и попали

на бактерии Флеминга. Так был открыт самый мощный антибиотик, который назвали пенициллином. Во время Второй мировой войны, разразившейся спустя несколько лет, пенициллин спас миллионы людей от всевозможных инфекций.

В результате этого открытия Александр Флеминг был произведен в рыцарское звание, получил Нобелевскую премию по медицине и стал одним из самых богатых и уважаемых врачей в британской истории. Таким он остается и поныне.

Расширьте определение

Определив, в чем состоит суть проблемы, задайте себе магический вопрос: «А в чем *еще* заключается эта проблема?» Опасайтесь проблем, имеющих только одно определение. Чем больше свойств вы в ней отыщете, тем вероятнее среди них окажется верное определение, которое приведет к правильному решению. Поэтому не спешите.

Следующий вопрос звучит так: «Какое решение проблемы представляется наилучшим?»

Найдя самое лучшее решение, спросите: «Что *еще* можно предложить в качестве решения?» Опять-таки, опасайтесь проблем, у которых есть только одно решение. Поэтому продолжайте задавать этот вопрос вновь и вновь.

Самое главное препятствие на пути к решению проблемы – это скоропалительные выводы, которые делаются еще до того, как исследованы все возможности. Чем больше решений вы сможете предложить, включая полное бездействие, тем вероятнее, что среди них найдется идеальное. Похоже, существует прямая зависимость между *количеством* найденных вариантов и *качеством* окончательного решения.

И вновь метод 20 идей

Для быстрого нахождения разных вариантов решений используйте метод 20 идей, описанный в главе «Время творчества». Запишите свою цель в верхней части листа бумаги в форме вопроса: «Как можно решить эту проблему?»

После этого заставьте себя написать не менее 20 ответов на этот вопрос. Чем больше их у вас получится, тем выше шанс (хотя бы только исходя из теории вероятности), что среди них окажется правильное решение, которое приведет вас к цели. Поэтому не торопитесь.

Рост на 500 процентов

Несколько лет назад я предложил это упражнение руководителям высшего звена одной компании, которая оценивалась в 20 миллионов долларов. Чтобы добиться нынешнего уровня продаж и доходов, они трудились более 20 лет, но теперь их волновал вопрос: «Как удвоить объем продаж в течение ближайших пяти лет?»

Целый час мы потратили на то, чтобы записать различные варианты преодоления всех препятствий, связанных с быстро меняющейся обстановкой и конкуренцией. После этого мы расположили возникшие идеи по степени важности и определили, какой отдачи можно ожидать от каждой из них.

В конце мы назначили ответственных за реализацию каждой идеи и установили предельные сроки, после чего все взялись за работу.

Спустя пять лет они пригласили меня на банкет по случаю лучшего года в истории фирмы. Вместо того чтобы удвоить объем продаж за пять лет, компания с помощью новых идей, рожденных в ходе мозгового штурма, вышла на объем выручки в 105 миллионов долларов! Это позволило им стать лидером рынка и оставаться таковым до сегодняшнего дня.

Установите персональную ответственность

Точно определив суть решаемой проблемы и придя к согласию относительно способа ее решения, необходимо задать себе следующий вопрос: «Кто будет отвечать за реализацию этого решения?»

Просто удивительно, сколько совещаний заканчивается выработкой ясного решения, с которым согласны все присутствующие, но спустя две недели выясняется, что проблема никуда не исчезла. Почему? Потому, что ни на кого не возложили персональную ответственность за претворение решения в жизнь.

Назначив конкретного человека ответственным за выполнение решения, определите критерии, по которым будет отслеживаться прогресс. Установите окончательные и промежуточные сроки. Чем большую важность имеет решение проблемы для вашей компании или лично для вас, тем чаще следует проверять, не выходите ли вы за рамки установленных сроков или бюджета.

Принцип питера

Несколько лет назад человек по имени Лоуренс Питер написал книгу под названием «Принцип Питера». Она стала бестселлером и открыла глаза миллионам читателей. В ней говорилось: «Каждый сотрудник организации движется по карьерной лестнице в соответствии со своей способностью выполнять порученную работу и добиваться результатов. Продвижение продолжается до тех пор, пока он не исчерпает возможности по удовлетворительному исполнению своих обязанностей. На этом его карьера заканчивается».

Исходя из этого Питер делает вывод: «По сути дела, каждый человек поднимается до того уровня, где начинает проявляться его некомпетентность».

По его словам, люди, достигшие предела своей компетентности, становятся препятствием для любой крупной организации на каждом из ее уровней. Они уже не способны качественно справляться со своей работой на достигнутом уровне и застревают там, не двигаясь ни назад, ни вперед. В результате все организации, особенно государственные, представляют собой скопище некомпетентных работников.

Этот вывод позволяет объяснить наличие большого количества проблем, некачественную работу и чрезмерные затраты в бюрократических государственных учреждениях.

Ваша способность решать проблемы

То же самое происходит и в вашей жизни. В самом начале карьеры вам поручают задачи, соответствующие вашему уровню подготовки, и ожидают определенных результатов. Если вы продемонстрируете умение решать проблемы, преодолевать препятствия и получать нужные результаты, вам практически всегда предложат должность, связанную с повышенной ответственностью.

По мере карьерного роста проблемы становятся все более сложными, а последствия ваших успехов или неудач в их решении – все более серьезными. Если вы и здесь не сплывали, вас снова повышают в должности. От того, насколько хватит ваших способностей решать проблемы, зависит то, как далеко вы продвинетесь.

Ориентация на результат

Постоянно ориентируйтесь на результат. Чем больше вы думаете о решениях, тем больше их находите. Чем крепче ваша уверенность в том,

что вы справитесь с любой проблемой, тем выше вероятность, что в нужный момент вы найдете правильное решение.

Определите, в чем заключается ваша самая большая проблема на сегодняшний день. Продумайте шаги, которые вы можете немедленно предпринять для ее решения, а затем начинайте систематически работать в этом направлении.

Время, отведенное на решение проблем и принятие решений, можно использовать двумя способами. Во-первых, вы можете сесть в спокойной обстановке перед чистым листом бумаги и сосредоточиться на проблеме, записывая все идеи, которые у вас возникнут.

Во-вторых, вы можете объединить усилия с другими людьми, чтобы совместно решить проблему или устранить препятствие. Оба этих способа содействуют вашим успехам больше, чем что-либо иное.

Если правильно спланировать и использовать время, предназначенное для решения проблем и принятия решений, то это скажется на вашей карьере более благотворно, чем любая другая деятельность.

Практические задания

1. В чем заключается ваша самая большая проблема на сегодняшний день? Расскажите о ней в письменном виде.

2. В верхней части листа бумаги запишите вопрос, начинающийся словами «Как можно решить... (вставьте содержание проблемы)?».

3. Заставьте себя самостоятельно или в составе группы придумать 20 различных способов решения данной проблемы. Сразу после этого предпримите шаги по реализации хотя бы одного из найденных способов.

Глава 8

Время для дружеского и семейного общения

Оглядываясь на свою жизнь, вы понимаете, что самые выдающиеся моменты, когда вы действительно жили по-настоящему, – это те, что отмечены духом любви.

Генри Драммонд

От того, с кем и как вы проводите свое время, зависит, пожалуй, до 85 процентов вашего счастья и успеха в жизни. Время для общения отличается от времени, предназначенного для работы, творчества и учебы. Действия, необходимые для эффективной работы и карьерного успеха, в корне отличаются от тех, что нужны для счастья в семье и успеха во взаимоотношениях с людьми.

Для гармоничных отношений – как семейных, так и рабочих – требуются продолжительные промежутки времени *без перерывов*. В трудовой обстановке ваше будущее во многом определяется тем, как вы общаетесь с коллегами. В любом бизнесе и при любом типе экономики людей чаще увольняют из-за личностных проблем, а не из-за некомпетентности и слабой технической подготовки. Качество отношений в семье еще более важно.

В жизни действует простая формула: $КС \times КО = ПУ$ (количество связей, умноженное на качество отношений, равно персональному успеху).

В домашней обстановке качество эмоциональной жизни определяется тем, кого любите вы и кто любит вас. От выбора супруги, друга или компаньона во многом зависит то, насколько полной и счастливой будет ваша жизнь.

Единственный способ повысить ценность взаимоотношений – это уделять им больше времени. Существует прямая зависимость между количеством времени, которое вы затрачиваете на общение с человеком, и качеством взаимоотношений с ним. Ничто не может заменить времени, проведенного в личном общении с глазу на глаз.

Важность баланса

Чтобы быть по-настоящему счастливым, необходимо соблюдать баланс между семьей и работой. Время, отводимое для каждой из этих сфер жизни, имеет существенные отличия. Для работы (постановки целей, определения приоритетов, выбора самых полезных действий, получения результатов и демонстрации своих лучших свойств) важно *качество* времени. Семья же, где вы переживаете самые важные и счастливые моменты, требует *количества* времени, которое вы безраздельно дарите только ей.

Говорят, что то, как мы проживаем жизнь, измеряется днями и месяцами, а то, как мы ее чувствуем, – *мгновениями*. Если оглянуться назад, выясняется, что самые важные моменты жизни наступали неожиданно и были для вас сюрпризом. Вы их не планировали и не готовились к ним.

Мишель Монтень писал: «Величайшую радость в жизни приносят счастливые воспоминания, которые вы можете в любой момент воскресить в памяти. Поэтому главное дело жизни состоит в том, чтобы накопить их как можно больше». Воспоминания возникают в те периоды, когда у вас есть свободное время и вы можете позволить себе расслабиться. Но вы не можете знать наверняка, когда именно они всплывут в вашем сознании.

Что внутри, то и снаружи

Главное назначение работы состоит в том, чтобы добиться успеха в карьере и, как следствие, иметь возможность наслаждаться высоким уровнем жизни вместе с теми, кто вам дорог. Вы будете по-настоящему счастливы лишь в том случае, если ваши действия, направленные вовне, будут находиться в гармонии с внутренними ценностями. Несовпадение между ними разрушает равновесие в жизни, что становится причиной стрессов, разочарований, физических и душевных заболеваний.

Многие люди, особенно мужчины, говорят, что семья для них дороже всего на свете. Они уверяют, что трудятся только ради того, чтобы обеспечить своим родным хорошую жизнь. Однако после долгого рабочего дня они возвращаются домой поздно вечером и смотрят телевизор, а по выходным играют в гольф. Недавние исследования показали, что отцы семейств проводят с каждым ребенком в среднем по восемь минут в день.

Такое распределение времени между работой и семьей является причиной сильного стресса. Подобно автомобилю, который начинает сильно вибрировать, когда нарушается балансировка одного из колес, несбалансированная жизнь тоже идет вразнос, лишая вас радости и

гармонии.

Представьте себе идеальную жизнь

Для того чтобы вернуть равновесие в свою жизнь, необходимо для начала попрактиковаться в *идеализации*. Вообразите, что вам достаточно взмахнуть волшебной палочкой – и жизнь вашей семьи станет совершенной во всех отношениях. На что она будет похожа? Где вы станете жить? Где работать? Чем заниматься? Насколько сильно эта идеальная жизнь будет отличаться от сегодняшней? Какие люди станут вас окружать?

В работе и личной жизни используйте так называемое мышление с нулевого уровня. Для этого надо задать себе вопрос: «Не продолжаю ли я сейчас делать что-то такое, чем никогда не начал бы заниматься в свое время, если бы знал то, что знаю на сегодняшний день?»

Примените данный метод к своим личным взаимоотношениям. Нет ли среди ваших знакомых человека, с которым вы никогда не стали бы знакомиться, зная то, что вам известно о нем сегодня?

Если ответ утвердительный, значит, напрашивается следующий вопрос: «Как мне побыстрее выйти из этой ситуации?»

Просто удивительно, как много людей страдают, мучаются и живут не своей жизнью, поддерживая отношения, в которые никогда бы не вступили, если бы располагали на тот момент сегодняшним опытом.

Я убедился, что если вы пришли к такому выводу, значит, эти отношения уже *изжили себя*. Их пора заканчивать. Спасти их уже невозможно. Остается единственный вопрос: сколько еще вы намерены страдать и какие расходы готовы понести, прежде чем сами убедитесь в том, что отношениям пришел конец?

Наведите порядок в отношениях

Наведение порядка во взаимоотношениях с окружающими – это наилучшее использование времени для личных дел. Регулярно анализируйте свои самые важные связи, задавая себе следующие вопросы:

✓ Каких действий следует совершать больше, чем сейчас, чтобы мы оба стали более счастливыми?

✓ Каких действий следует совершать меньше, чем сейчас, чтобы улучшить эти отношения?

✓ Какие действия следует начать совершать, чтобы улучшить эти

отношения?

✓ Какие действия следует перестать совершать, чтобы улучшить эти отношения?

Несколько лет назад, впервые сформулировав приведенные выше вопросы, я пришел домой и сел за стол с женой и детьми. Я спросил их, что мне надо предпринять, чтобы стать лучшим мужем и отцом, что необходимо нашим отношениям, чтобы мы все почувствовали себя счастливее.

Мои родные не стали отмалчиваться. У них было несколько предложений. Я был удивлен, поняв, как много можно сделать, чтобы улучшить обстановку в семье. Я принял все предложения без споров и оправданий и начал действовать. Мне понадобилось немало смелости, но это был самый лучший шаг по укреплению семейных отношений, который я когда-либо предпринимал. Попробуйте сами.

Что действительно важно?

Я предлагаю вам хороший способ улучшить качество семейных отношений. Задайте себе вопрос: «Что бы я стал делать и как распорядился бы своим временем, если бы сегодня узнал, что мне осталось жить всего шесть месяцев?»

Это отличный вопрос. Что бы вы изменили в своих действиях? Что внесли бы нового, а что исключили бы? Как бы вы провели эти последние шесть месяцев жизни? Практически всегда ответы будут иметь отношение к людям, которые вам близки. Вы постараетесь примириться с теми, с кем поссорились, и будете проводить больше времени с теми, кто вам дорог.

Общее правило гласит: что бы вы ни решили делать, узнав о том, что жить вам осталось недолго, приступайте к делу немедленно. Претворяйте свои решения в жизнь как можно скорее. Не ждите, когда будет слишком поздно.

Посвятите себя семье

Секрет счастливой жизни заключается в том, чтобы проводить больше времени со своей семьей. Что это значит на практике? Если уж вы находитесь дома, то посвящайте семье 100 процентов времени. Выключите телевизор и компьютер. Отключите смартфон или переведите его в беззвучный режим. Закройте книгу и сверните газету.

Устраните все отвлекающие моменты. Сосредоточьтесь исключительно

на самых главных людях в своей жизни. Лицо к лицу, голова к голове, колено к колену, сердце к сердцу – только это можно назвать настоящим общением. Полностью посвятите себя собеседнику, говорите с ним, внимательно выслушивайте ответы, сопереживайте ему.

Если кто-то из домочадцев захочет с вами поговорить, прекратите все остальные дела и целиком обратитесь в слух. Дайте ему понять, что в данный момент он для вас самый важный человек в мире.

Доверие и симпатия

Самое главное качество, необходимое для успешного общения с людьми, – это способность вызывать у них доверие и симпатию. Если окружающие доверяют вам и испытывают симпатию, то в отношениях с ними не будет проблем. Но если доверие и симпатия утрачены, то отношения неизбежно придут к краху. Это лишь вопрос времени.

Руководствуйтесь правилом: *вам будут доверять, если вы умеете слушать.*

Существует прямая зависимость между умением слушать собеседника и тем, насколько теплые и доверительные отношения у вас сложатся.

Есть четыре главных требования к эффективному слушанию. Если вы будете руководствоваться ими в беседе с людьми, то результаты окажутся поистине удивительными.

1. Слушайте внимательно. Когда с вами кто-то заговаривает, немедленно бросайте все дела. Повернитесь к человеку лицом. Сосредоточьте взгляд на его губах, время от времени встречаясь с ним глазами. Слегка наклонитесь вперед. Кивайте, улыбайтесь, активно реагируйте на произносимые им слова.

И, самое главное, не перебивайте. Перебить говорящего человека – это все равно что подставить ему подножку. Такое поведение эмоционально задевает собеседника и раздражает его, понижая уровень доверия и симпатии к вам.

Внимательное слушание – это высшая форма демонстрации уважения к человеку. Видя, что вы его внимательно слушаете, собеседник претерпевает эмоциональные и физические изменения. У него повышается частота пульса, растет самооценка и уважение к себе. В результате он начинает лучше относиться и к вам.

2. Прежде чем ответить, делайте паузу. Когда собеседник останавливается, помолчите несколько секунд. Подавите в себе желание сразу же изложить свои взгляды и мысли.

Большинство людей не слушают окружающих. Они просто вежливо ждут возможности вставить в разговор свои комментарии или наблюдения. Неслучайно говорят, что в ходе беседы люди, как правило, не слушают собеседника, а просто ждут своей очереди высказаться.

Пауза перед ответом дает вам три существенных преимущества:

1) вы избегаете риска перебить человека, если он остановился лишь для того, чтобы немного собраться с мыслями, а затем продолжить высказывание;

2) ваше молчание демонстрирует, что вы осмысливаете и оцениваете сказанное, а следовательно, уважаете самого собеседника;

3) пауза и в самом деле способствует более глубокому пониманию слов собеседника; она позволяет не просто услышать слова, но и дает им в течение нескольких секунд «осесть» в сознании.

3. Задавайте уточняющие вопросы. Никогда не исходите из того, что вы точно поняли все сказанное собеседником. Если у вас есть хоть малейший вопрос, улыбнитесь и скажите: «Не могли бы вы подробнее изложить эту мысль?»

Эти слова оказывают магическое действие на любом языке. Люди всегда с удовольствием откликаются на такую просьбу.

Вы можете также попросить: «Уточните, пожалуйста, этот момент».

Самое замечательное в подобных вопросах то, что они проходят как бы незамеченными для собеседника. Вы можете повторять их сколько угодно раз. Человек их «не слышит», так как моментально сосредоточивается на ответе.

Общее правило гласит: тот, кто задает вопросы, контролирует ход беседы.

Этот контроль осуществляется очень тонко. Весь секрет состоит в том, что ваши вопросы, улыбки, кивки и другие признаки внимательного слушания заставляют человека поверить, что его слова – это самое важное и увлекательное из всего, что вы когда-либо слышали. Попробуйте сами, и реакция собеседника приятно вас поразит.

4. Используйте обратную связь. Повторите своими словами то, что слышали. Вместо того чтобы сразу ответить на высказывание собеседника, скажите, например: «Мне хотелось бы убедиться, что я точно понял ваши слова. Вы имели в виду это или что-то другое?»

Эти слова играют в беседе роль лакмусовой бумажки. Когда человек слышит свое высказывание, но изложенное вашими словами, он убеждается, что вы действительно внимательно его слушаете. В результате растет степень его уважения к вам и он, в свою очередь, становится более

восприимчивым к вашим словам.

Установление связи

Автор книги «Эмоциональный интеллект» Дэниел Гоулман, давая интервью журналу Fortune, сказал, что высшей формой эмоционального интеллекта и одним из самых важных человеческих качеств вообще является умение убеждать. Люди, добившиеся успеха, более убедительны, чем остальные. Они обладают замечательной способностью уговаривать окружающих сотрудничать с ними и прислушиваться к их идеям.

Президент США Дуайт Эйзенхауэр однажды сказал: «Ключевой элемент лидерства – это умение заставлять людей делать то, что нужно тебе, но чтобы они при этом думали, будто поступают так по своей воле».

Самый лучший способ развить свою способность убеждать окружающих состоит в том, чтобы задавать больше продуманных и структурированных вопросов, способных склонить людей к вашей точке зрения. Умение слушать – это, пожалуй, один из главных элементов убеждения.

Семь факторов успеха в общении с людьми

В своей классической книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Дейл Карнеги писал: «Одна из самых насущных потребностей человека заключается в желании ощутить свою значимость».

Психологи утверждают, что в основе человеческой личности лежит самоуважение и любовь к себе, ощущение собственной важности и ценности.

От вашей самооценки зависит, насколько счастливыми вы себя чувствуете и как складываются ваши отношения с окружающими. Самооценка определяет то, какие цели вы перед собой ставите и насколько упорно стремитесь к ним. Самооценка – это главный фактор вашего повседневного самочувствия.

Демонстрируйте людям их значимость

Существует семь приемов, которые вы можете использовать (или не использовать), чтобы показать окружающим, как они важны для вас, и тем самым повысить их самооценку, уверенность в себе и удовлетворенность собой.

1. Проявляйте позитивизм. Всеми силами избегайте критики и

обвинений в чей-либо адрес. Критикуя человека, вы снижаете его самооценку, подрываете уверенность и лишаете его уважения к себе. Критика, жалобы и обвинения раздражают и озлобляют людей.

Деструктивная критика – самое вредное, что можно придумать. Если в детстве человек подвергался такой критике, то она станет главной причиной несчастий и проблем, появляющихся у него в зрелом возрасте. Поэтому устраните критические слова из своего лексикона.

2. Соглашайтесь с собеседником. Никогда не спорьте и не говорите человеку, что он не прав. Это раздражает его и заставляет занять оборонительную позицию. Человек замыкается в себе и перестает воспринимать ваши доводы. Указывая ему на ошибку, вы снижаете его самооценку и вынуждаете встретить в штыки все ваши аргументы.

Если вы в чем-то не согласны с собеседником, постарайтесь перехватить инициативу в разговоре, задавая следующие вопросы: «Почему вы так считаете?» или «Откуда вам это известно?».

Вместо того чтобы спорить, демонстрируйте любознательность. Попросите собеседника помочь вам разобраться в его точке зрения. Практикуйтесь в умении слушать. Улыбайтесь, кивайте, проявляйте внимание.

Во многих случаях, даже если человек полностью заблуждается в каком-то предмете, это не имеет особого значения. Позвольте ему иметь свою точку зрения. В конце концов, это не так уж важно.

3. Демонстрируйте признание. Одной из самых насущных подсознательных потребностей человека является потребность в признании. Ему хочется, чтобы люди принимали его таким, какой он есть, без осуждения и критики. Многие из личных, политических и социальных проблем в мире вызваны тем, что людям не хватает признания со стороны окружающих.

А как продемонстрировать им признание? Очень просто. Встретив человека, улыбнитесь. Улыбка говорит ему, что вы признаете его без всяких условий, что он для вас ценен и дорог. В результате у него вырастет самоуважение, он будет доволен собой и начнет лучше к вам относиться.

4. Благодарите. Пожалуй, самое магическое действие в любом языке оказывает слово «спасибо».

Когда вы благодарите человека за то, что он сказал или сделал, у него сразу же повышается самооценка. Он начинает относиться к себе с большей любовью и уважением. Он чувствует себя счастливее и готов сделать еще что-нибудь, за что его вновь поблагодарят.

5. Говорите комплименты. Выражайте свое восхищение человеком

при любой возможности. Авраам Линкольн говорил: «Комплименты нравятся всем».

Хвалить человека можно за то, что он имеет и чего добился, за личные качества. Похвалите хозяина за красивый дом. Сделайте бизнесмену комплимент по поводу его офиса или фирмы. Выскажите человеку свое восхищение его достижениями, званиями и наградами. Комплимент можно сделать любому за что угодно. Поступая так, вы не только повышаете самооценку человека и укрепляете его уважение к себе, но и сами испытываете удовольствие и радость.

6. Выражайте похвалу. Хвалите людей за все, что они делают для вас, даже если это какая-то мелочь. Ведь наша самооценка во многом определяется тем, как часто мы слышим похвалу со стороны *окружающих*.

Люди во всем мире жаждут похвалы, одобрения и награды. Это объясняется глубинной потребностью в признании со стороны окружающих. Если вы будете удовлетворять данную потребность у всех, с кем общаетесь, то тем самым повысите их самооценку и желание сотрудничать с вами.

7. Проявляйте внимание. Если человек хочет что-то вам сказать, внимательно выслушайте его. Демонстрируя свое внимание, вы без слов даете понять, что считаете его ценной и важной личностью. Такова магия умения слушать, которая обсуждалась выше.

Обычно мы внимательны к тем людям, которые нам дороги, но игнорируем тех, кто нам не интересен. Такое отношение снижает самооценку людей и заставляет их чувствовать себя никчемными.

По этому поводу можно привести пример. Представьте себе, что ведете приятную беседу с человеком лицом к лицу, но в какой-то момент отворачиваетесь от него и прекращаете слушать. Как он будет себя при этом чувствовать? А что бы почувствовали вы, оказавшись на его месте?

Чем внимательнее вы относитесь к человеку, тем сильнее он ощущает свою ценность и значимость. В результате он начинает относиться к вам с доверием и симпатией. Общение с вами доставляет ему удовольствие. Внимание к окружающим – это самый быстрый путь удовлетворить их потребность в признании и повысить самооценку.

Польза успеха

Несколько лет назад я по пути из Сан-Диего в Чикаго оказался в самолете рядом с одним бизнесменом. Это был весьма состоятельный и преуспевающий основатель компании, которая оценивалась в 300

миллионов долларов. Во время полета он рассказал мне историю, которую я никогда не забуду.

По его словам, в течение трех дней он встречался в Сан-Диего с несколькими руководителями компаний, и эти переговоры завершились длинным и приятным ужином в дорогом ресторане.

Все эти люди начинали с малого, а иногда и вообще с нуля, но с годами добились большого успеха. В ходе беседы, когда все стали делиться друг с другом своими историями, один из присутствующих спросил: «А что такое успех?»

Поскольку это был один из самых богатых и влиятельных людей за столом, все сразу замолкли и прислушались. Он сам ответил на свой вопрос: «Успех означает, что в вашей жизни больше не осталось нехороших людей» (на самом деле он употребил более выразительное слово, догадаться о котором вам поможет воображение).

Простая истина

Все рассмеялись и согласились с ним. Им было хорошо известно, что одним из величайших преимуществ успеха, особенно финансового, является то, что вы сами выбираете, с кем общаться. Вы получаете возможность оградить себя от негативных личностей или исключить их из своего круга общения. Вы сами решаете, с кем вам жить и работать, кого уважать и с кем веселиться.

В этой связи возникает вопрос: почему вы вообще позволяете негативным личностям вторгаться в вашу жизнь? Ведь они являются основной причиной большинства несчастий. Из-за них вы испытываете боль, раздражение, разочарование, ухудшение самочувствия. Почему такие люди оказываются рядом с вами?

Обычно потому, что польза, которую вы надеетесь получить от общения с ними, представляется вам более значимой, чем возможные неприятности, расходы и головная боль.

Но давайте задумаемся. Действительно ли вам хоть когда-нибудь удавалось дожидаться чего-то хорошего от общения с плохим человеком? Ответ всегда отрицательный. Неважно, как долго продолжается ваше общение. В итоге от него все равно не будет никакой пользы, а вот вред вполне возможен, и он всегда перевешивает любые преимущества.

Важный урок

Вся суть в том, что богатые и преуспевающие люди достигли той точки, где уже можно не допускать присутствия плохих людей в своей жизни. Но, поскольку общение с негативными личностями так или иначе не принесет вам никакой пользы, вы можете отказаться от него уже сегодня, то есть поступить точно так же, как самые богатые и успешные люди в мире. Вы можете не сходя с места принять решение, что больше не будете общаться с плохими людьми.

Прямо сейчас решите, что им не место в вашей жизни. Если они уже входят в круг вашего общения, немедленно избавьтесь от них. Начиная с сегодняшнего дня вы будете жить и работать исключительно с теми людьми, которые вам нравятся и с которыми приятно общаться. Отныне вы не будете иметь никаких дел с теми, кто доставляет вам неприятности любого рода.

Это одно из самых лучших и важных решений в вашей жизни. Уже сам факт его принятия заставит вас улыбнуться и ощутить радость. Еще до того, как вы что-то предпримете для выхода из этой негативной ситуации, у вас возникнет чувство, что вы избавились от неприятностей.

Присутствует ли в вашей жизни человек, с которым вы никогда не стали бы знакомиться, зная о нем то, что вам известно на сегодняшний день? Это один из самых важных вопросов, который необходимо себе задать.

Время для общения с семьей и друзьями занимает особое место в нашей жизни. То, как вы распоряжаетесь им день за днем и минута за минутой, имеет для вашего счастья и успеха большее значение, чем любой другой фактор.

Практические задания

1. Определите самых важных людей в своей жизни – тех, чье здоровье, счастье и благополучие заботят вас больше всего.

2. Решите, какие важные вещи вы должны сказать или сделать для них, чтобы они почувствовали себя счастливыми и значимыми людьми.

3. Прямо сегодня примите решение каждый день делать для людей или говорить им что-то такое, что повышает их самооценку и вызывает радость.

Глава 9

Время для отдыха и развлечений

Внутри человека скрываются дремлющие силы, которые могут удивить его и о существовании которых он даже не мечтал. Эти силы способны в корне изменить его жизнь, если привести их в действие.

Орисон Марден

Время времени рознь. Одни минуты и часы не похожи на другие. Как вы уже поняли, существует огромная разница между временем, предназначенным для постановки целей, творчества и общения с людьми. Рабочее время сильно отличается от времени, которое вы посвящаете отдыху и восстановлению сил.

Продуктивное время требует полной сосредоточенности на самом главном в данный момент, а во время отдыха и развлечений надо, наоборот, забыть обо всем, что важно для работы.

Выясняется, что богатые люди, которые начинали с малого или вообще с нуля, спят дольше и тратят на отдых больше времени, чем бедные. Вам тоже следовало бы уделять больше времени отдыху и подзарядке своих умственных аккумуляторов.

Что такое умственный труд

Вы занимаетесь умственным трудом. Вы используете в профессиональной деятельности свой мозг. Вы не заводской рабочий и не фермер, которым приходится напрягать мышцы, чтобы заработать себе на жизнь. Качество вашей жизни во многом зависит от качества мышления.

Самый ценный капитал, который вы вкладываете в свой бизнес или карьеру, – время, отведенное на спокойные размышления. Это значит, что вы, никуда не спеша, можете порассуждать в спокойной обстановке и, сохраняя ясность мышления, принять взвешенные решения, полезные для себя и для других.

Принимая вас на работу, компания нуждалась в вашем мозге и в том, что вы можете сделать с его помощью. Ответственность, связанная с вашей

должностью, требует, чтобы вы приходили на работу с отдохнувшим, свежим, бодрым и острым разумом, способные добиваться необходимых результатов.

Многие считают, что не имеет особого значения, насколько отдохнувшими они приходят на работу. Для них важно только количество рабочих часов, а не их качество. Но это неправильно. Исследования показывают, что после восьми часов работы ваши мыслительные способности идут на спад. Через десять часов мозг работает только на 50 процентов своих возможностей. Вы похожи на боксера в последних раундах, который вроде бы стоит на ногах и машет кулаками, но у него уже мало что получается.

Мозг как аккумулятор

Представьте, что ваше тело – это автомобиль, который ежедневно возит мозг на работу и обратно. Вам нужно хорошо отдохнувшее тело, способное доставлять на работу бодрый и свежий мозг, который будет трудиться на полную мощность.

Мозг выступает в роли аккумулятора, который со временем может разрядиться и даже выйти из строя. По некоторым оценкам, до 80 процентов всей энергии тела расходуется не на физическую, а на умственную деятельность. Именно поэтому в конце рабочего дня или после напряженного совещания вы чувствуете себя совершенно истощенным. Вам даже трудно решить, что съесть на ужин. Запасы глюкозы, которую мозг использует в качестве горючего, почти полностью истощены.

Точно так же как мобильный телефон периодически требует подзарядки, ваш мозг нуждается в пополнении энергии, чтобы работать с полной нагрузкой, сохраняя бодрость и остроту разума. Необходимо выделять время, порой весьма продолжительное, чтобы полностью зарядить свой «аккумулятор».

Опасность дофамина

Мы живем в эпоху, когда нас постоянно отвлекают от дел различные электронные устройства. Если вы не возьмете ситуацию под контроль, то весь день будете подвергаться бомбардировке электронными посланиями и телефонными звонками. Каждый раз, когда вы читаете новое сообщение или слышите новость, ваш организм выбрасывает в кровь дозу дофамина,

по химическому составу схожего с кокаином. Он играет роль стимулятора и доставляет пусть и небольшое, но удовольствие.

Этот стимул и ощущение удовольствия заставляют вас повторить процесс – ответить на письмо или самим послать кому-нибудь весточку. Если вы с самого утра получили первую дозу дофамина, ответив на электронную почту, то уже не можете преодолеть искушение сразу же реагировать на очередные послания.

Начиная утро с проверки почты и ответов на письма, вы вскоре заметите, что посвящаете этому занятию весь день. По данным газеты USA Today, привязанность к электронной почте снижает показатели IQ на 1 процент в час. К концу дня вы теряете таким образом около 10 процентов.

Все тупее и тупее

Ваш интеллект ощутимо снижается. Вы действительно становитесь *глупее*, чем были утром. Ваш мозг «перегорает». Вам становится трудно принять даже простейшее решение. Если вы не будете обращать на это внимания, то приобретете зависимость и начнете, подобно наркоману, постоянно стимулировать себя, то и дело отвлекаясь от работы. По некоторым оценкам, люди проверяют свою электронную почту в среднем 145 раз в день и тратят на это три с половиной часа, то есть даже больше, чем на просмотр телепередач. Как и наркоманы, они не в состоянии остановиться.

Забота о душевном и физическом здоровье имеет для вашего счастья и долгосрочного успеха большее значение, чем что-либо другое.

Ваше самочувствие и состояние здоровья для обеспечения качества жизни важнее, чем любой другой фактор. Чтобы работать в полную силу, необходим отдых. Вам нужны длительные периоды абсолютного покоя и релаксации, во время которых вы не занимаетесь ничем, кроме зарядки своих ментальных, физических и эмоциональных аккумуляторов.

Винс Ломбарди однажды сказал: «Усталость делает из нас трусов». Утомленный и истощенный человек становится более восприимчивым к стрессу и негативизму. Он быстрее раздражается, проявляет нетерпение и принимает решения, которые не отвечают его долгосрочным интересам.

Сделайте отдых своим приоритетом

Иногда самое лучшее использование своего времени заключается в том, чтобы, придя домой, лечь спать пораньше – в 8 или 9 часов вечера – и

проспать 9-10 часов, во время которых осуществляется полная зарядка умственных и физических аккумуляторов.

Если вам предстоит какое-то большое дело или важное решение, то уместно напомнить старую мудрость: утро вечера мудренее. Отложите все важные решения на то время, когда вы будете чувствовать себя отдохнувшим.

Много лет назад один успешный бизнесмен, который в то время был моим наставником, дал мне прочитать памфлет «Время ментального пищеварения». В нем автор рекомендовал делать трехдневную паузу перед принятием самых главных решений. Оказалось, что этот секрет успеха взяли на вооружение многие руководители компаний.

Чем больше времени вы тратите на обдумывание важных решений, тем выше их качество, поскольку в этот период вы можете отдохнуть, выспаться и в спокойной обстановке проанализировать последствия своего выбора.

Торопитесь не спеша

Большинство людей жалуются на то, что у них слишком много дел, на которые не хватает времени. Им некогда даже отдыхать, хотя это необходимо. По их мнению, по утрам надо вставать пораньше, отпрашиваясь на работу и усердно трудиться целый день, да еще и прихватывать работу на дом, не отрываясь от нее до 8–9 часов вечера. Но это неправильный подход.

Есть анекдот про маленькую девочку, которая спрашивает у мамы:

– Почему наш папа каждый вечер приносит домой целый портфель всяких бумаг и занимается ими, а для меня не находит времени?

– Видишь ли, малышка, – ласково отвечает ей мама, – ты должна понять, что у папы слишком много работы и ее приходится брать на дом, чтобы наверстать то, что не успел за день.

– Мама, а почему папу не оставляют *на второй год*, если он не успевает?

Подумайте о том, что и вас могут «оставить на второй год», если заметят, что работа вас слишком утомляет и вы из-за этого не можете трудиться в полную силу.

Нарушите закон Паркинсона

Главная причина того, что у людей слишком много дел и слишком мало

времени, заключается в том, что среднестатистический сотрудник теряет до 50 процентов рабочего времени на пустую болтовню, проверку электронной почты, длинные обеденные перерывы, кофейные паузы и прочие дела, не имеющие отношения к его прямым обязанностям. Поэтому один из важнейших принципов успеха звучит так: отдавай все рабочее время работе.

Много лет назад английский писатель Сирил Норткот Паркинсон издал книгу под названием «Законы Паркинсона».

В ней есть и такое знаменитое наблюдение: «Работа занимает все отпущенное на нее время». Если у вас есть 8 часов для выполнения какого-то количества заданий, то они будут использованы полностью, причем под конец вам придется даже поторопиться, чтобы закончить работу вовремя.

Но справедливо и обратное утверждение: «Работа сокращается в объеме, чтобы уместиться в отпущенное на нее время». Это значит, что если установить для себя жесткие предельные сроки, то работа будет выполняться быстрее и эффективнее. То, что обычно делалось за день, можно завершить за пару часов.

Установите конечный срок

На моем семинаре один из слушателей, преуспевающий бизнесмен, рассказал интересную историю. Женившись, он обещал своей супруге, что каждый вечер будет приходить домой в 18:00 и проводить с ней не меньше двух часов в будние дни, а в выходные и того больше. Когда у них появились дети, время, проводимое с семьей, увеличилось до трех часов в день, не говоря уже о выходных. Бизнесмен рассказал, что если ему приходится куда-то уезжать из города по делам, то он накапливает неиспользованные часы, чтобы по приезде отдать их семье.

Это обещание, данное еще на раннем этапе карьеры, изменило всю жизнь этого человека. Чтобы его сдержать, мужчина приучил себя работать эффективно и на протяжении дня заниматься только самыми важными делами. Он приходил на работу чуть раньше, трудился чуть усерднее, но заканчивал все строго вовремя и в 18:00 уже был дома. Этот бизнесмен стал одним из самых продуктивных руководителей в своей отрасли. За это ему больше платили и быстрее продвигали по службе. Со временем он стал богатым человеком. Таким образом, обещание, данное жене, явилось одним из важнейших моментов в его жизни.

Вы можете поступить так же. Помните, что значение имеет не количество часов, проведенных на работе, а то, что вы успели сделать за

это время. А чтобы трудиться качественно и продуктивно, вы должны каждый день приходить на работу хорошо отдохнувшим. Это ваша обязанность перед самим собой и перед компанией.

Практикуйте шаббат

Шаббат является важной традицией иудеев. С 18:00 в пятницу до 6:00 в воскресенье они воздерживаются от любой работы. Таким образом, у них есть 36 часов, которые они посвящают религии и семье.

Я начал практиковать эту прекрасную концепцию много лет назад, и огромное количество учеников берут с меня пример. Приучите себя каждую неделю выделять хотя бы один день, в который вы не заняты никакой работой. Вам нужны две полные ночи отдыха, между которыми нет никаких дел.

Одной ночи хорошего сна, по-видимому, недостаточно. Организму нужно как следует выспаться в течение одной ночи, затем полностью расслабиться и освежиться в течение целого дня и дополнить это еще одной ночью крепкого сна. Такая комбинация из одного дня и двух ночей заряжает наши ментальные и физические аккумуляторы. По окончании этих 36 часов у вас появится ясность мышления, вы ощутите бодрость и творческий подъем. Вы будете лучшим мужем, женой, партнером и другом. Все станут с удовольствием общаться с вами. Просто удивительно, что может дать хороший отдых!

Не позволяйте себе исключений

На протяжении этого 36-часового периода вы должны отключить компьютер и отказаться от любой работы, даже от чтения деловых бумаг и ответов на сообщения по электронной почте и телефону. Просто отдыхайте. Не делайте ничего, что требует концентрации умственной энергии.

Если вы в течение дня позволите себе хоть на пару минут обратиться к делам, это будет то же самое, что вытащить штекер из розетки. Процесс зарядки прервется. Отдых закончится. Если вы не посвятите ему 24 часа подряд, то не сможете полностью зарядить свой умственный аккумулятор. Если вы прервете отдых, то можете считать, что вообще не отдыхали. Бывало ли у вас такое, что вы возвращались из отпуска более уставшим, чем в момент отъезда? Это потому, что вам постоянно приходилось вспоминать о работе.

Поначалу вам будет трудно заставить себя полностью отказаться от работы на 36 часов. Возможно, все дело в том, что вы уже привыкли к определенному ритму жизни. Сколько бы вы ни сделали, всегда найдутся новые дела. Более того, если работа вам нравится и вы ожидаете от нее важных для себя результатов, то вам кажется вполне нормальным и естественным засиживаться по вечерам и трудиться в выходные. Зачастую требуется приложить больше усилий, чтобы прекратить работу, чем чтобы продолжить ее.

Испытание характера

Попробуйте представить себе эту ситуацию как испытание характера. Если вы не в состоянии сознательно изменить распорядок, требующий от вас трудиться семь дней в неделю, то уже вскоре начнете посвящать работе почти все время. Вы постоянно будете проверять электронную почту, отвечать на письма, выдумывать себе все новые дела, от которых невозможно оторваться. Вы станете похожи на лошадь, которая безостановочно ходит целый день по кругу, вращая мельничное колесо.

Но достичь успеха, высокой производительности и качества, не устраивая себе периодически достаточно продолжительные периоды отдыха, невозможно. Отключите компьютер и не поддавайтесь искушению заглянуть в него хотя бы 36 часов в неделю. Если хотите, можете проверить свой смартфон, но не отвечайте на поступившие сообщения, пока не закончится время отдыха.

Из-за этого вы ничего не упустите в работе. Если у вас будут полностью заряжены ментальные и физические аккумуляторы, за 2–3 часа вы сможете сделать больше и с лучшим качеством, чем за целый день в состоянии умственной и эмоциональной усталости. После хорошо проведенных выходных или отпуска вас начнут посещать самые лучшие идеи.

Берите пример с богачей

Вы часто читаете про богатых людей, которые проводят отпуск на самых красивых курортах мира. Вы не раз видели брошюры с предложениями сказочного отдыха на круизных лайнерах. Возможно, вы даже задавали себе вопрос: «Как им удастся столько времени отдыхать и при этом богатеть?»

Ответ прост. Эти люди уделяют особое внимание подзарядке своих

аккумуляторов. Кроме того, обычно они проводят отпуск в компании других преуспевающих людей. В периоды релаксации они общаются с себе подобными и обмениваются сведениями о работе, благоприятных возможностях для бизнеса, новых открытиях, изобретениях и т. и. Возвращаясь из отпуска, они чувствуют себя отдохнувшими, полными новых идей, способных принести им в будущем еще больше денег.

Плохой сон вредит здоровью

В то же время люди среднего достатка и бедняки, как говорится, зажигают свечу с обоих концов. Мало того что они подолгу работают, так еще и по вечерам, приходя домой, по 5–7 часов сидят перед телевизором. Они отправляются в постель только тогда, когда уже устают смотреть на экран, и отдыхают по 6–7 часов, а проснувшись, первым делом опять включают телевизор.

Большинство людей – почти 70 процентов – страдают от недосыпания. Это состояние разрушает нас изнутри. Вместо того чтобы ночью отдыхать по 8–9 часов (рекомендованный минимум для полного восстановления умственных и физических сил), большинство обходится шестью-семью часами, а при бессоннице и того меньше.

Недостающие 1–2 часа сна за ночь имеют свойство накапливаться. К концу недели люди все больше устают. У них остается все меньше ментальной энергии. На работе они просто отбывают время и, чтобы не уснуть, поглощают в огромных количествах кофе или энергетические напитки, содержащие кофеин. Поскольку организму требуется дополнительная энергия, люди слишком много едят. Вечером они налегают на алкоголь, так как чувствуют себя абсолютно измотанными. Представители среднего класса редко работают в полную силу и не реализуют свой потенциал. Для этого они слишком устают.

Измените свою жизнь

Один из моих клиентов был успешным человеком. Он владел бизнесом, но работа перестала доставлять ему удовольствие. Большую часть времени мужчина чувствовал себя уставшим. У него появился лишний вес, потому что он слишком много ел и пил.

Я спросил, сколько часов он спит по ночам. Мой клиент ответил, что заставляет себя спать не больше 4–5 часов в сутки, чтобы успеть сделать как можно больше по работе. Я сказал, что он живет как белка в колесе:

трудится все больше, устает все сильнее, но успевает сделать все меньше, а потому теряет энтузиазм к работе. Я предложил ему заставлять себя ложиться в десять часов вечера и спать не меньше восьми часов в сутки.

Для него такой совет оказался новостью. Мой клиент уже давно убедил себя, что если хочешь добиться успеха, то спать надо меньше, а работать – больше. Однако он прислушался к моим словам. При следующей встрече, состоявшейся спустя три месяца, мужчина рассказал, что начал заставлять себя ложиться раньше и спать по восемь часов в сутки. Уже через неделю мой клиент почувствовал себя так, словно очнулся от кошмара и спустился с небес на землю.

Этот человек и сам не подозревал, до какой степени был истощен, но, начав спать по восемь часов в сутки, почувствовал, что заряжается энергией. В результате он стал меньше есть, так как организм уже не требовал восполнения недостающей энергии за счет еды. За 90 дней мой клиент потерял больше семи килограммов.

Он рассказал, что новый режим дня изменил всю его жизнь. На протяжении следующего года его доходы увеличились втрое. Теперь мужчина проводил больше времени дома, перестал ходить на работу в выходные дни, уезжал вместе с семьей в длительные отпуска, но при этом зарабатывал больше, чем мог мечтать. Он продолжал худеть и в конце концов достиг своего идеального веса.

Сделайте свой отпуск гарантированным

Я хочу дать вам совет, который поможет не скатиться назад к работе по выходным и во время отпуска. Обещайте окружающим (жене, детям, родственникам, друзьям), что каждую неделю будете посвящать им целиком один день и заниматься с ними тем, чем они захотят. Дав такое слово, вы уже не сможете просто так от него отказаться.

Обещайте себе, что в дни отдыха будете полностью отключаться от работы и расслабляться. Вы можете читать газеты, смотреть телевизор, проводить время на свежем воздухе, заниматься спортом, ходить в кино или рестораны с семьей, навещать друзей, но только не работать. Используйте свой удивительный разум для того, чтобы находить себе развлечения на протяжении отдыха, а не заниматься тяжелым умственным трудом.

Вы наверняка слышали, что лучший отдых – это смена деятельности. Данное утверждение основано на исследованиях, которые доказывают, что в вас присутствует три вида энергии: ментальная, эмоциональная и

физическая. Если в течение недели вы израсходовали на работе ментальную энергию, то вновь зарядить мозг можно за счет физической активности в выходные дни.

Если вам пришлось пережить какую-то ситуацию, истощившую вас в эмоциональном плане, то восполнить запас этого вида энергии можно, полностью отстранившись от данной ситуации и переключившись на физическую нагрузку, например отправившись на прогулку.

Включите отдых в свой распорядок дня

Помимо одного дня в неделю без умственной нагрузки, необходимо каждые пару месяцев планировать трехдневный отпуск с супругой/супругом или подругой/другом. Но, чтобы получить от него максимум пользы, нужно в это время как следует выспаться на протяжении двух ночей подряд.

Я живу в Сан-Диего. Мы с женой часто ездим на три дня в Палм-Спрингс, который находится в двух с половиной часах езды от нас. Мы отправляемся туда в пятницу и возвращаемся в воскресенье к вечеру. Иногда мы точно так же летаем в Сан-Франциско, где проводим два дня в отеле, ходим по ресторанам и просто расслабляемся. Такие поездки – одни из самых радостных событий в нашей жизни.

Кроме того, поставьте перед собой цель каждый год на 2–4 недели уезжать в отпуск. В этот период можно время от времени заглядывать в электронную почту, чтобы убедиться в том, что не произошло ничего экстраординарного, но в целом вам следует забыть обо всех делах.

Если у вас интенсивный режим работы и жизни, то вам потребуется три, четыре или даже пять дней отпуска, чтобы только снять напряжение и начать отдыхать. Это время мысленно вы по-прежнему находитесь в офисе, думая о вещах, которыми могли бы заняться, если бы не уехали.

В этот период остаточного напряжения желательно заставить себя заниматься какими-то делами, отвлекающими от работы. Отключите компьютер и выйдите на прогулку или сходите в тренажерный зал. Поужинайте в ресторане. Отправьтесь на экскурсию. Только не делайте ничего связанного с работой до тех пор, пока воспоминания о ней не ослабнут и не исчезнут полностью.

Семейный отпуск

Планы продолжительного отпуска порой не так-то легко воплотить в

жизнь. Мне было уже далеко за тридцать, когда я впервые отправился в двухнедельный отпуск, и все это время меня не оставляло чувство вины из-за того, что я бездельничаю. Однако отдыхать мне понравилось.

На следующий год мы вновь поехали в отпуск и с тех пор делаем так каждый год. Поначалу мне требовалось не менее трех дней, чтобы перестать думать о работе. Сегодня, когда моя деловая жизнь стала намного интенсивнее, на это уходит целая неделя. Все это время я борюсь с непреодолимым желанием влезть в ноутбук и установить связь с миром. У вас, возможно, будет то же самое.

Помните, что чем больше свободного времени для полного отдыха в течение дня, недели, месяца и года вы выкраиваете, тем более продуктивно будете трудиться, вернувшись к работе. Иногда во время отдыха вас может посетить великолепная идея, способная сэкономить год или даже пять лет тяжелого труда. Но, для того чтобы на вас снизошло вдохновение, надо обеспечить себе полноценный отдых.

Планируйте отпуск заранее

Много лет назад я усвоил одну отличную идею, которая изменила всю мою жизнь и которой я придерживаюсь на протяжении уже более трех десятилетий. Она заключается в том, что дни отдыха и отпуск на текущий год надо планировать уже в январе. Отметьте в календаре все выходные дни и отгулы, которые будете брать на протяжении года. Назначьте даты трехдневных отпусков. Обязательно определите время продолжительного отпуска на этот год, а затем закажите билеты и забронируйте отель, внося безвозвратный залог. После этого дороги назад для вас уже не будет. Лишь в очень редких ситуациях вы сможете отказаться от заранее оплаченного отпуска.

Каждый год на Рождество мы всей семьей на три недели летаем на Гавайи. Отель, где мы останавливаемся, очень популярен, и номера на декабрь и январь раскупаются задолго до праздников. Поэтому необходимо внести аванс до 5 января, если вы хотите забронировать номер, затем оплатить половину его стоимости к 1 апреля, а вторую – к 1 июня. В случае отказа от поездки деньги не возвращаются. За 30 лет мы ни разу не сорвали отпуск и не опоздали ни на один день. То же самое будет и с вами.

Отдых и релаксация – одни из самых важных периодов в жизни. Многие великолепные идеи, способные принести успех и даже богатство, посещают вас как раз в те дни, когда вы даете полный отдых своему телу и разуму. Выделяя в своем расписании время на абсолютное расслабление,

вы оказываете себе бесценную услугу, которая благотворно скажется на вашей будущей жизни.

Практические задания

1. Прямо сегодня примите твердое решение находить время для отдыха и релаксации, чтобы впоследствии иметь возможность работать с полной отдачей.

2. Планируйте свой отпуск в самом начале года, а затем с учетом этого уже выстраивайте свои рабочие планы.

3. Оплачивайте поездку в отпуск в начале года, чтобы потом у вас не было возможности отменить или перенести ее.

Глава 10

Время покоя

Предавайтесь самым смелым мечтам, ведь с вами случится то, о чем вы мечтаете. Ваше видение – предвестник будущих событий. Ваш идеал – пророчество, которое в один прекрасный день сбудется.

Джеймс Аллан

Время, которое вы проводите в тишине наедине с самим собой, занимает очень важное место в вашей жизни. Этот особый период следует посвящать духовному развитию, размышлениям, уединенному созерцанию и медитациям. Регулярно практикуя подобные виды деятельности, вы сможете самым поразительным образом изменить свою жизнь.

Духовное развитие

Высшим идеалом человека во все времена было достижение *внутреннего покоя*. Истинным показателем жизненного успеха является период времени, в течение которого ты ощущаешь себя в ладу с самим собой и окружающими.

На протяжении всей истории люди создавали всевозможные религиозные и духовные традиции и при этом всегда стремились к чему-то более высокому, чем они сами, к высшим ценностям и вдохновляющим убеждениям. Основная цель всех религиозных традиций состоит в том, чтобы дать людям наставления и направить их к достижению более высокого уровня душевного благополучия, счастья и внутреннего покоя.

Духовное развитие может принести больше покоя и радости, чем любая другая деятельность. Оно требует, в частности, так называемого *осознанного* внимания. В упрощенном виде его можно описать как состояние полного покоя, в котором приходит осознание себя и своего окружения.

Работа над духовным развитием

Духовное развитие требует сочетания усвоения знаний и размышлений

о том, как применить эти знания в жизни.

Аристотель писал: «Мудрость – это равное сочетание опыта и размышлений». Постоянные дела, отвлекающие факторы, телевидение, общение с людьми настолько занимают наш разум, что у нас редко остается время, чтобы остановиться и подумать о том, что мы делаем и что происходит вокруг.

Если вечная занятость мешает вам осмыслить свой жизненный опыт, то вы ничему не учитесь, не растете и не развиваетесь, а значит, лишаете себя возможности стать по-настоящему зрелым человеком.

Чем больше времени вы проводите в размышлениях и осмыслении своего опыта, тем глубже ваши знания и тем выше интеллект. Как следствие, вы принимаете более качественные решения и допускаете меньше ошибок.

Вы должны регулярно задумываться о том, что и как вы делаете. К счастью, этим можно заниматься всегда и везде. Достаточно лишь немного сбавить ход.

Овладение осознанным вниманием

Самый простой способ сосредоточиться и полностью успокоить свое сознание называется остановкой потока мыслей.

Для того чтобы остановить поток мыслей и прояснить разум, необходимо сконцентрироваться и переключить внимание с событий повседневной жизни на такую простую вещь, как дыхание – вдох и выдох.

Поскольку в каждый данный момент мозг может быть сконцентрирован только на какой-то одной мысли, сосредоточившись на дыхании, вы автоматически блокируете все другие мысли, в том числе и те, которые раздражают или вызывают стресс.

Умение заставить мозг думать о чем-то другом или вообще не думать позволит вам устранить из своей жизни весь негатив. Отрицательные события или мысли постепенно потеряют значимость, а возможно, вообще растворятся и исчезнут, подобно сигаретному дыму в большой комнате.

Техника дыхания, предназначенная для остановки потока мыслей, успокоения разума и сосредоточения, заключается в следующем: сядьте поудобнее, положите руки на колени, не соприкасающиеся друг с другом, а потом сделайте вдох, считая до семи. Он должен быть предельно глубоким.

Затем задержите дыхание, также медленно считая до семи. После этого выдохните, считая до семи. Повторите упражнение семь раз. Оно выполняется, когда вы испытываете стресс, раздражение или когда вам

предстоит какое-то важное событие, например переговоры или презентация.

Метод дыхания 7-7-7 способствует выработке в мозге эндорфина – природного гормона счастья. Даже небольшое его количество вызывает ощущение покоя и чистоты мыслей. В этом состоянии вы чувствуете радость и творческий подъем.

Самовоспоминание

Метафизик Петр Успенский рассматривал самовоспоминание как способ сосредоточения и повышения осознанности. По его словам, через наш мозг постоянно протекают, подобно бесконечному водному потоку, тысячи мыслей. Эта нескончаемая река приводит нас в состояние сна наяву, когда мы действуем почти автоматически, зачастую не обращая внимания на окружающее.

Нечто подобное испытывал каждый из нас, например когда ехал в машине на работу, а потом не мог вспомнить ни одной детали поездки. Мы полностью погружаемся в свои мысли и едем как бы на автопилоте, так как уже много раз проделывали этот путь.

Лишь когда нам встречается что-то неожиданное, например обледенелый участок дороги, или едва удастся избежать аварии, мы сразу просыпаемся. В этот момент мы полностью осознаем себя и все, что происходит вокруг. Но, как только эпизод заканчивается, мы снова «впадаем в спячку».

Иисус говорит в Новом Завете: «Встань, спящий» (К Ефессянам, 5:14). Таким образом он призывает всех вести себя обдуманно и осознанно, полностью отдавая себе отчет в своих словах и действиях, а не реагировать автоматически, как это обычно происходит у большинства людей.

Чтобы перейти в состояние осознанного внимания, просто скажите: «Я здесь». Произнеся эти слова, посмотрите по сторонам, словно видите весь окружающий мир в первый раз. Подметьте детали всех находящихся поблизости вещей. Представьте себе, что вам нужно описать окружающую местность слепому человеку или по телефону своему собеседнику, который никогда не бывал в этом месте. Таким образом вы сможете значительно больше увидеть и лучше почувствовать мир, в котором живете.

Осознанное внимание в повседневной жизни

Большинство людей едят быстро и не задумываясь. Они не обращают внимания ни на пищу, ни на окружающую обстановку. Но вы можете превратить свой ужин в сеанс осознанного внимания. Во время еды замедлитесь и внимательно рассмотрите все детали помещения, в котором находитесь. Осознайте окружающую действительность. Обратите пристальное внимание на стол, посуду и другие предметы.

Ешьте медленно и вдумчиво. Тщательно пережевывайте пищу, стараясь прочувствовать вкус и наслаждаясь каждым кусочком. Отметьте все оттенки запахов и вкусов, как будто пробуете это блюдо в первый или, наоборот, в последний раз.

Вы значительно повысите уровень осознания, если просто замедлитесь и понаблюдаете за своим поведением со стороны. Например, перейдите на медленную ходьбу – и сразу же начнете воспринимать свои движения более осознанно, погружаясь в состояние самовоспоминания, осознания себя и окружающего мира. Вы думаете: «Я здесь».

Замедляя движения во время мытья посуды, чистки зубов и даже складывания газеты, вы сразу же начинаете обращать повышенное внимание на свои действия и на все, что вас окружает.

Осознанное внимание при решении проблем

Как только у вас возникнет какая-то проблема, создайте обстановку спокойной уединенности. Для поиска решения найдите место, где вас никто не будет отвлекать. Сядьте поудобнее и расслабьтесь.

Будьте готовы к тому, что 25–30 минут вам придется просидеть в тишине, прежде чем ваш мозг избавится от потока повседневных мыслей. Примерно на 30-й минуте полной тишины сознание успокаивается и вас охватывает удивительное ощущение покоя. Вы начинаете видеть все более ясно. Когда вы спокойно сидите в полной тишине, в вашей голове зачастую всплывает точный ответ на тот вопрос, который беспокоит вас больше всего.

Поскольку пребывание в тишине стимулирует суперсознание, решение проблемы представляется простым и ясным. В нем содержатся ответы на все вопросы. Реализация этого решения оказывается для вас вполне посильной и может быть немедленно осуществлена.

Подумайте о воде

Еще один способ стимуляции суперсознания и развития духовности

высшего уровня заключается в том, чтобы представить себе воду. Поскольку тело человека на 70 процентов состоит из воды, у нас наблюдается природная тяга к воде, особенно к водоемам. Стоит вам только сесть на берегу, как ваш разум успокаивается и проясняется. В вас просыпаются интуитивные способности.

Если воды поблизости нет, просто подумайте о ней. Представьте себе озеро, океан или тихую речку, которая спокойно проносит свои воды мимо вас. Мысли о воде успокаивают разум и стимулируют появление идей, имеющих отношение к текущей ситуации.

Даже когда вы сидите в тишине около бассейна, глядя на водную поверхность, ваши мысли и эмоции успокаиваются.

Практика медитации

Миллионы людей во всем мире ежедневно, а иногда и несколько раз в день занимаются медитацией.

В это время вы сидите в тишине с закрытыми глазами и глубоко дышите, концентрируя внимание на диафрагме, расположенной между легкими и брюшной полостью.

Многие приверженцы медитации используют мантры – простые слова или фразы типа «покой», «любовь», «безмятежность», которые повторяются до тех пор, пока не наступит расслабленное состояние гармонии и покоя.

Зачастую медитирующие сидят на протяжении 20–60 минут перед свечой в затемненной комнате, концентрируясь на своем дыхании. Существует даже компьютерное приложение с изображением горящей свечи, которое вы можете скачать и использовать в медитации.

Еще один метод ментальной релаксации, идеально подходящий к пребыванию на природе, – медитация во время ходьбы. Вы можете прогуливаться по парку, лесу или пляжу, испытывая такую же релаксацию и творческий подъем, как и во время медитации в тихой комнате.

Правда, не все люди способны к медитации. В этом случае достаточно просто посидеть в тишине, глядя в окно. Главное, чтобы никто не мешал и не отвлекал. Глаза при этом открыты, а мысли спокойно и свободно текут без всякого контроля с вашей стороны. И медитация, и спокойное созерцание приводят человека в состояние внутреннего покоя, в котором легче искать решения беспокоящих вопросов.

Большая награда

Блез Паскаль писал: «Все проблемы человечества проистекают из неспособности спокойно посидеть в одиночестве».

Если вы включите в свой распорядок жизни сеансы осознанного внимания, уединения, медитации или созерцания, то будете чувствовать себя счастливее и здоровее, а также сможете лучше контролировать себя и свои эмоции.

Медитация, спокойное созерцание и уединение приносят только пользу. Они оказывают успокаивающее действие, снижают уровень стресса, помогают преодолевать повседневные трудности.

Люди рассказывают о том, какие преимущества они получают, практикуя осознанное внимание. Это ясность и бодрость ума, улучшение самоконтроля, пробуждение скрытых сил, повышение качества сна, снижение артериального давления, ослабление воздействия стресса.

С людьми происходит множество различных положительных вещей, в том числе избавление от лишнего веса.

Прямо сегодня примите решение каждый день несколько минут (хотя бы пять для начала) спокойно сидеть в тишине, позволяя своим мыслям свободно течь и ни на что не отвлекаясь. Сосредоточьте внимание на дыхании или представьте себе воду. Уже после первого сеанса осознанного внимания вы ощутите бодрость и ясность мышления. У вас повысится самооценка и улучшится отношение к окружающему миру.

Практические задания

1. Регулярно, по возможности один раз в день, уединяйтесь в спокойном месте, где можно вступить в общение с высшими силами.

2. Практикуйте осознанное внимание. Для этого во время еды, ходьбы, беседы замедлите свои действия, что позволит повысить остроту восприятия окружающей действительности.

3. Каждый день на протяжении нескольких минут занимайтесь медитацией. Сядьте поудобнее, закройте глаза и позвольте мыслям течь легко и свободно, словно тихая река.

В заключение

Самое ценное и важное, что у вас есть, – это способность мыслить. Качество мышления, в частности осмысления времени, определяет качество бытия. Периодически останавливайтесь и задавайте себе вопрос: «Как наилучшим образом использовать время в данной ситуации?»

Если вы не будете торопиться и приучите себя думать, прежде чем реагировать, то всегда будете принимать правильные решения и добиваться нужных результатов.

Удачи вам!

Брайан Трейси