

Брайан
ТРЕЙСИ

ТОЧКА
ФОКУСА

Брайан Трейси. «Точка фокуса»

УДК 207.14
ББК 765.21-07
Т66

Перевод с английского Н.И. Кароваева по изданию: FOCAL POINT (A Proven System to Simplify Your Life, Double Your Productivity, and Achieve All Your Goals) by Brian Tracy.- N. Y.: «AMACOM», 2002.

Трейси Б.
Т66 Точка **фокуса/Пер**, с англ. Н.И. Кароваева. - Мн.: «Бизнесе», 2003. - 132 с.

ISBN 705-053-195-8.

Чтобы заставить успехи притекать к Вам столь же неотвратно, сколь всякая река стремится к морю, Вы должны безошибочно осознать, в какой точке следует фокусировать свои усилия.
Для широкого круга читателей.

ISBN 705-053-195-8 (рус)
ISBN 0-8144-7129-3 (англ.)

© Оформление «Бизнесе», 2003
©2002 Brian Tracy

ВВЕДЕНИЕ

Как-то на одной атомной электростанции столкнулись с серьезной проблемой, которая заключалась в необходимости выяснить и устранить причину снижения объема выработки электроэнергии и уменьшения производительности всего процесса.

Как ни бились инженеры станции, они так и не смогли определить, в чем причина сбоев. Поэтому они пригласили одного из ведущих специалистов в области строительства атомных электростанций в надежде, что он сможет выявить истинную причину. Консультант прибыл, надел белый халат и приступил к работе, вооружившись планшетом. Следующие два дня он ходил по станции, изучая приборы и снимая показания в машинном зале, делал пометки и производил вычисления.

В конце второго дня он залез на лестницу, достал из кармана черный маркер и на одном из приборов поставил огромный черный крест.

«В нем вся проблема, - пояснил специалист. - Отремонтируйте или замените аппарат, подсоединенный к этому измерительному прибору, и проблема будет решена».

После этого он снял свой белый халат, сел в машину, отправился в аэропорт и улетел домой. Инженеры разобрали аппарат и обнаружили, что, вне всяких сомнений, именно из-за него и происходили сбои. Аппарат вскоре отремонтировали, и станция вновь заработала на полную мощность.

Неделю спустя директор станции получил от консультанта чек на 10 тысяч долларов «за оказанные услуги».

Директор был крайне удивлен размером суммы, невзирая на тот факт, что оборудование стоило несколько миллиардов долларов, а нарушения работы приносили колоссальные убытки. В конце концов, рассудил менеджер, консультант приехал, покрутился пару дней, поставил большой крест на приборе и уехал обратно. Десять тысяч долларов - сумма, великоватая для подобной работы.

Директор написал консультанту письмо следующего содержания: «Мы получили вага чек. Не могли бы вы перечислить по пунктам, за что конкретно вы просите такую оплату? Такое впечатление, что вы всего лишь поставили крест на одном-единственном приборе. Десять тысяч долларов - слишком высокая стоимость для такого объема работы».

Несколько дней спустя директор получил новый чек. Там было написано: «Рисование креста на одном приборе - 1 доллар. Знание того, на каком именно приборе поставить крест, - 9999 долларов».

Эта простая история иллюстрирует самый важный принцип жизненного успеха и счастья. Знание того, где поставить крест в любой из областей вашей жизни, есть определяющий фактор всех ваших успехов.

Этот крест - ваша точка фокуса. Это то единственное, что вы можете сделать в любой момент в данной области, чтобы получить наилучший возможный результат. Ваша способность выбрать нужное место, время и сферу действий, чтобы поставить этот крестик, окажет на вашу жизнь гораздо более значительный эффект, чем любой другой фактор.

Данная книга расскажет вам о практичном, действенном и проверенном способе, который вы можете применить в любой сфере жизни для более быстрого и легкого достижения высоких результатов. Как солнечные лучи, сфокусированные через увеличительное стекло, могут зажечь огонь, так и ваш ум и способности, сфокусированные и направленные на несколько ключевых видов деятельности, дадут вам возможность добиться большего, чем обычные люди, причем гораздо быстрее. Так же, как направленная мощь лазерного луча разрезает сталь, ваше умение выбрать самый главный элемент в любой ситуации позволит вам продемонстрировать небывалые высоты в любом деле.

Эта книга отвечает на ключевые вопросы, которые вы, вероятно, задаете себе постоянно: «Каким образом я могу контролировать свое время и свою жизнь? Возможно ли достичь максимального успеха в карьере, сохраняя равновесие в межличностных отношениях и личной жизни? Реально ли добиться всего этого, оставаясь счастливым и удовлетворенным?»

Мы живем, наверное, в самый благоприятный период человеческой истории. Никогда, похоже, для такого большого количества людей не существовало такого большого количества возможностей реализовывать все свои желания. Уровень достатка никогда не был выше, средняя продолжительность жизни никогда не была больше, выбор никогда не был шире, а ситуация в мире, в контексте мира и процветания, никогда не была более стабильной.

Между тем, в последние несколько лет, взрыв знания и технологий, вкупе с увеличивающейся конкуренцией во всех областях деятельности, значительно ускорил перемены. С каждым днем вы загружаетесь работой все сильнее, а времени на ее выполнение остается все меньше и меньше. Ваши обязанности и обязательства растут как снежный ком. Кажется, что в сутках слишком мало часов.

Возможно, сейчас вы зарабатываете больше и выполняете свою работу лучше, чем когда бы то ни было. Но часто у вас возникает ощущение, что на вас обрушивается лавина требований как на работе, так и в ЛИЧНОЙ жизни. Вы можете работать упорнее и упорнее, получая при этом все меньше и меньше удовольствия и удовлетворения от того, чем занимаетесь. В этой книге вы найдете ключ к решению подобных неизбежных проблем современной жизни.

В основу моей книги положен более чем двадцатипятилетний личный опыт в бизнесе. Я соединил то, что познал на собственном опыте, с глубоким исследованием привычек и образа жизни людей, добившихся в личной и деловой жизни значительно больших успехов, чем обычные люди. «Точка фокуса» как раз и отвечает на вопрос: «Почему одни люди удачливее и эффективнее других?»

Она объясняет, почему и как одни люди добиваются лучших результатов в каждой важной для них сфере своей жизни, а также демонстрирует, каким образом вы сами сможете повысить эффективность работы, имея возможность больше времени уделять личным делам.

«Точка фокуса» уникальна тем, что впервые соединяет самые оригинальные идеи и стратегии развития личности в простую доступную систему. Из этой книги вы узнаете, как организовать и упростить свою жизнь в семи важнейших областях, необходимых для поддержания идеального баланса и гармонии разума.

Вы научитесь ставить цели и составлять планы для всех областей, имеющих для вас значение, а также выделять главенствующие приоритеты среди многочисленных неотложных дел. Вы узнаете, как сосредоточивать внимание на единственном задании, которое вы можете выполнять в любой конкретный момент для достижения наивысших возможных результатов в данной области. Узнаете, где в вашей жизни необходимо поставить крестик.

Центральное понятие данной книги - ясность. Далее, вы узнаете, как выяснить, кто вы есть и чего вы действительно хотите. Вы **откроете** для себя, как можно достигнуть своих целей быстрее и проще, чем вы себе представляете. Узнаете, как использовать по максимуму ваши личностные возможности.

Результаты, которые получают наши клиенты, применяя предложенные стратегии и к личной жизни, и к работе, поистине ошеломляют. Участники наших программ и просто те, кто воспользовался этими принципами, свидетельствуют о мгновенных переменах. Они удваивают свой доход, сокращают количество рабочих часов в неделю, обретают контроль над собственным временем и собственной жизнью, разительным образом улучшают отношения с окружающими.

Все великие истины просты. Сила этой книги заключается в том, что она раскрывает перед вами вечные истины, которые на протяжении многих лет открывали для себя люди, достигшие вершин успеха и испытывающие удовлетворение от своей жизни. Вы начнете по-новому относиться не только к самому себе, но и к окружающему миру и найдете ответ на вопрос: «Чего я в действительности хочу от своей жизни?»

На самом деле существуют лишь четыре вещи, благодаря которым вы в состоянии улучшить свою жизнь и работу:

1. Вы можете делать больше определенных вещей. Вы можете делать больше из того, что имеет для вас большую ценность, приносит большую удовлетворенность и большее вознаграждение.
2. Вы можете делать меньше определенных вещей. Вы сознательно приостанавливаете или снижаете активность в каком-либо виде деятельности, не являющемся таким же полезным, как иные ее виды, или мешающем вам добиться поставленных целей.
3. Вы можете начать делать то, что до сегодняшнего дня вообще никогда не делали. Это означает принятие новых решений, приобретение новых умений, начинание новых проектов занятий, а также смену направленности вашей работы и личной жизни.
4. Вы можете вообще прекратить делать определенные вещи. Вы можете остановиться, посмотреть на свою жизнь под новым углом зрения и решить полностью прекратить какую-либо деятельность, не соответствующую вашим новым запросам и желаниям.

Далее я расскажу вам, как можно думать так же, как думают самые удачливые люди, и предпринимать те же действия, которые предпринимают они. Я покажу, как можно составить собственный план быстрого достижения результатов во всех областях вашей жизни, как за несколько лет получить больше, чем многие получают за всю жизнь.

Не существует пределов тому, кем вы можете быть, что можете делать и что иметь, если вы применяете к своей жизни принцип фокусирования.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ПОЛНОСТЬЮ РАСКРОЙТЕ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Каждый великий человек стал великим и каждый преуспевающий человек смог преуспеть в той же, степени, в какой он направлял свои силы в одно русло.

Оризон Светт Марден

Вы можете значительно улучшить свою жизнь, причем гораздо быстрее, чем кажется. Все, что вам необходимо, - это лишь стремление к переменам, желание действовать, последовательность в принятых решениях и решимость бороться до тех пор, пока не достигнете желаемого результата.

Приведу одну историю, наглядно иллюстрирующую данное утверждение. Для участия в моей тренинговой программе принципа фокусирования записался сотрудник страховой компании, работавший шесть-семь дней в неделю, десять-двенадцать часов в день и не позволявший себе отпуска примерно четыре года. Он зарабатывал 100 тысяч долларов в год, но к тому времени был вымотан до предела, страдал от избыточного веса, постоянных стрессов и вообще устал от не удовлетворявшей его жизни. Казалось, постоянная загруженность при постоянной нехватке времени надоела ему до смерти. Поэтому он надеялся, что данная программа поможет ему хотя бы в минимальной степени овладеть приемами управления временем, которые он мог бы использовать для увеличения продуктивности и обретения контроля над жизнью.

С первых же дней он стал применять принцип фокусирования. Шаг за шагом этот человек анализировал каждую часть своей работы и личной жизни, выявляя области, в которых он добивался наилучших результатов и которые приносили ему максимальную прибыль, и области, поглощавшие огромное количество времени, но приносившие минимальную пользу. Он составил перечень всех своих занятий, а затем к

каждому из них поставил вопрос так называемого мышления с нулевого уровня: «Зная то, что я знаю сейчас, и, не занимаясь тем, чем я занимаюсь сейчас, стал бы я заниматься этим, начни я все сначала?»

Практически сразу ему стало понятно, что большинство занятий, на которые он тратил время, и обязанностей, которые он из года в год взваливал на свои плечи, на самом деле приносят ему весьма незначительную пользу. Затем этот человек решил добиться изменений в работе, в семейной жизни, в здоровье, в финансовом состоянии и жизни в целом. Все свои действия он соизмерял с новыми целями, решив делать больше одних вещей и меньше других, какую-то деятельность начать, а какую-то - полностью прекратить.

Данный сотрудник обладал замечательным качеством, которым наделены все действительно преуспевающие люди. Это умение остановиться, проанализировать свою жизнь, принять определенные решения и действовать в соответствии с ними. В результате он сократил рабочую неделю с семи дней до пяти, сосредоточив внимание и усилия на лучших 20% клиентов и организовав свою деятельность таким образом, чтобы привлекать новых клиентов, которые относились бы исключительно к данной категории. Одновременно он начал уменьшать количество времени, затрачиваемого на оставшиеся 80% клиентов, приносящих только 20% дохода, что позволило ему уделять больше времени тем клиентам, которые обеспечивали большую часть прибыли.

Наладив и отрегулировав свою деловую жизнь, мой клиент занялся налаживанием семейной жизни. Стал проводить больше времени с женой и детьми. Для начала они решили уезжать куда-нибудь каждые выходные, поскольку им это не удавалось годами. Несколько недель спустя они уехали отдыхать на целую неделю. В течение полугода он каждый месяц брал недельный отпуск, чтобы отдыхать вместе со своей семьей.

Между тем за год его доход увеличился на 300%, и все благодаря тому, что он сосредоточил внимание на самых важных клиентах. Регулярные тренировки помогли сбросить 2,2 фунта лишнего веса. Благодаря тому, что он сосредоточил свое внимание на основных приоритетах, его жизнь существенно улучшилась буквально за несколько месяцев.

Эта история не единственная. Я слышал подобные истории тысячи раз, в разных странах и от разных людей. Применение этих принципов в повседневной жизни дает потрясающие результаты. Людей удивляют ошеломительные перемены, которые, начинают с ними происходить, но больше всего их поражает то, как быстро их жизнь меняется к лучшему. И вы тоже можете последовать их примеру.

УДВОЙТЕ СВОЙ ДОХОД, ВДВОЕ СОКРАТИТЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

Используя процесс фокусирования, вы можете удвоить свой доход и в два раза сократить рабочее время. Многие достигают этой двойной цели в течение тридцати дней.

Большинство к подобным заявлениям относятся скептически. Они не верят в возможность удвоения прибыли и одновременного сокраще-

ния рабочего времени вдвое. Проблема в том, что большинство из нас до сих пор мыслят согласно устаревшей парадигме: единственный способ увеличить свой доход - увеличить объем **выполняемой** работы или количество рабочих часов. Многие испытывают чувство вины за то, что не работают до полного изнеможения круглые сутки. Однако подобный способ мышления давно устарел, потому что он неизбежно ведет к физическому, эмоциональному и духовному тупику.

Мир изменился кардинальным образом, и мы обязаны меняться, вместе с ним. Менее чем за два поколения мы перешли от промышленной эпохи через эпоху услуг к информационной, где знания стали основным источником и самым ценным фактором производства. Мы прошли путь от господства мускульной силы до господства разума. На новом этапе вас ждут награды не за количество часов, которое вы затрачиваете, а за то, что и сколько вы вкладываете в эти часы.

Питер Друккер назвал этот этап эпохой информационного работника. Способ мышления и получения результатов сегодня качественно отличаются от способов, используемых в прошлом. Сегодня вам платят за достижения, а не за процесс. Вы получаете деньги за результаты, а не за вклад или количество отработанных вами часов. Ваше вознаграждение определяется качеством и количеством результатов, которых вы добиваетесь в своей сфере. Подобный сдвиг в трудовой парадигме открывает неограниченные возможности перед творческими людьми, отдающими себе отчет в этих переменах и извлекающими из них пользу.

УДВОЙТЕ ПОЛЕЗНОСТЬ, УДВОЙТЕ ДОХОД

Вы бы хотели удвоить свой доход? Ну конечно хотели бы! Вопрос только в том, каким образом. Предлагаю простой, практически безотказный способ.

Во-первых, определите, что из вашей деятельности приносит наибольшую пользу вам и вашей компании. Принцип 80/20 говорит о том, что 20% от общего количества заданий составляют 80% значимости и ценности всего, что вы делаете. Каковы эти лучшие 20% вашей деятельности, определяющие 80% эффективности, всей вашей работы?

Каков бы ни был ваш ответ, с сегодняшнего дня решите для себя проводить больше времени, выполняя задания, приносящие больше пользы, позволяющие добиваться наиболее значительных результатов.

Во-вторых, определите, какие действия в оставшихся 80% (заданиях с низким уровнем эффективности) требуют больших затрат времени и при этом мало способствуют достижению желаемых результатов. Постарайтесь как можно быстрее сократить их объем, передать их кому-нибудь другому или ликвидировать большую их часть.

Если вы обязуетесь внедрять вышеописанный подход, в считанные дни ваши результаты и, соответственно, вознаграждение возрастут. Практикуя такой подход к работе, вы постоянно будете повышать производительность своего труда. Вы станете добиваться большего. Ваша

эффективность, качество вашей работы, результативность и, в итоге, заработная плата будут возрастать и вскоре удвоятся.

Вы сможете выполнять больше заданий с более высоким уровнем эффективности. Ваш вклад станет более весомым. Вас начнут ценить и уважать люди, способные помочь вам в продвижении по службе. Вам станут больше платить, потому что результативность вашей работы будет намного выше, чем у тех, кто тратит чересчур много времени на ненужные задания. Научившись, зато же самое время выполнять двойной объем работы, вы вполне сможете увеличить - возможно, даже вдвое - время отдыха без снижения продуктивности. Вся ваша жизнь изменится к лучшему.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛЕЖИТ НА ВАС

Внедрение этой простой формулы - вопрос личного выбора. Все зависит только от вас. За вас никто этого решения не примет.

Полностью принять на себя всю ответственность за то, кто вы есть, и то, кем будете, - значит сделать важнейший личный выбор. Это поистине поворотный пункт в жизни любого человека. Умение взять на себя ответственность - одно из отличительных свойств выдающихся людей. Это неотъемлемое качество лидера и залог высокой эффективности в любой ситуации.

Полностью взять на себя ответственность за свою жизнь - значит отказаться от самооправданий и обвинений в адрес окружающих. Начиная с этого момента вы отказываетесь от критики окружающих и от жалоб на свои неудачи или на свое прошлое; вы избавляетесь от всех своих «если только» и «а что, если» и сосредотачиваетесь на истинных желаниях и целях.

Решение полностью нести ответственность за себя, свою жизнь и свои результаты имеет исключительное значение для тех, кто стремится удвоить доход и свободное время. С сегодняшнего дня, что бы ни случилось, напоминайте себе: «Я несу ответственность за это».

Если в жизни вас что-то не устраивает, скажите: «Я несу ответственность» - и постарайтесь изменить ситуацию. Если дела идут наперекосяк, возьмите ответственность на себя и начинайте искать решение. Если вы недовольны своим доходом, возьмите ответственность на себя и начните делать то, что поможет вам его увеличить. Если вас не устраивает количество времени, которое вы проводите вместе с семьей, опять-таки возьмите ответственность на себя и начните решать эту проблему.

Когда вы несете ответственность, то ощущаете в себе силы, обретаете восхитительное чувство контроля над собой и своей жизнью. Чем выше ответственность, тем увереннее и активнее вы становитесь, тем способнее и компетентнее вы себя чувствуете.

Личная ответственность - это фундамент «высокой» самооценки, самоуважения и чувства гордости за собственные поступки. Она характеризует любую выдающуюся личность.

С другой стороны, пытаясь придумать себе оправдания, обвинить других людей, жаловаться или критиковать, вы теряете свою силу. Вы

Полностью раскройте свой потенциал

ослабляете себя и свою решительность. Вы передаете право контроля над собственными эмоциями другим людям, которых вы обвиняете или которыми недовольны.

Перекадывая ответственность на окружающих, вы все равно от нее не избавитесь. Вы все равно ответственны. Но вы теряете ощущение контроля над собственной жизнью, начинаете чувствовать себя **жертвой** и относиться к себе как к жертве. Вы становитесь пассивным и покорным, а не активным и уверенным. Вместо того чтобы находиться на вершине мира, вы чувствуете, что весь мир тяжким бременем лежит на ваших плечах. Подобное мышление в итоге заведет вас в тупик, и выхода оттуда уже не будет. Это дорога в никуда, и вы не должны на нее сворачивать.

СЧИТАЙТЕ, ЧТО ВЫ РАБОТАЕТЕ НА СЕБЯ

Безоговорочно принимая на себя ответственность за собственную жизнь, вы начинаете относиться к себе как к человеку, работающему только на себя. А кто платит вам зарплату, значения не имеет. Рассматривайте себя как президента собственной корпорации, как предпринимателя, стоящего во главе компании с одним-единственным работником - вами. Вы ответственны за продажу одного товара - ваших услуг - на конкурентном рынке, а также за каждую составляющую вашей работы: производство, контроль качества, обучение, развитие, коммуникации, стратегии, увеличение производительности и финансы. Вы отказываетесь искать себе оправдания.

Вместо этого вы идете вперед.

Ваша собственная компания - любая компания вообще - может увеличить свои прибыли одним из трех способов. Во-первых, можно увеличить объем продаж и выручку, сохраняя издержки неизменными. Во-вторых, можно уменьшить объем затрат при неизменном товарообороте и доходе. И, в-третьих, можно выбрать совершенно иной вариант, при котором будут иметь место либо оба предыдущих способа, либо один из них. Как президент компании, вы вольны выбирать любую из трех предложенных возможностей.

В процессе фокусирования вы определяете те несколько вещей, которые имеют для вас наибольшую ценность и значимость. Вы обязуетесь сосредоточить свою энергию и внимание именно на этих особых заданиях, говоря «нет» любой деятельности или посягательству на ваше время, не соответствующим главной работе, которой вы должны заниматься в данный момент. Вы несете ответственность.

ТО, НА ЧЕМ ВЫ СОСРЕДОТОЧИТЕСЬ, ПРИНЕСЕТ ВАМ УСПЕХ

В жизни все зависит от внимания. В ваше сердце следует туда, куда направлено ваше внимание. Умение отвлекаться от вещей, не приносящих пользы, и переключать внимание на задания, имеющие для вас наибольшую значимость, является необходимым, если вы хотите чего-то добиться в жизни.

В 1928 году на заводе «Hawthorne Electric Plant of General Electric» группа экспертов провела серию экспериментов, направленных на увеличение производительности труда рабочих и на внесение разнообразия в условия работы и обстановку на заводе.

Исследователи выбрали группу женщин, занятых на поточной линии сборки моторов. Они объяснили им, что собираются проводить эксперименты для выявления оптимального сочетания рабочих условий, необходимых для достижения максимального уровня производительности при минимальном количестве ошибок. А женщины выбраны в качестве субъектов эксперимента. Эксперты начали с повышения уровня **освещенности** в рабочей области, и уже через несколько дней продуктивность пошла вверх, а количество дефектов снизилось. Эксперты остались весьма довольны показателями.

После этого они снизили уровень освещенности для выявления различий. Однако, к их удивлению, продуктивность снова возросла. Эксперты повторили опыт с другими условиями. Они понижали и повышали уровень шума, комнатную температуру, изменяли расположение сидячих мест и очередность работниц. Но в каждом случае продуктивность все равно поднималась вверх, чем повергла исследователей в немалое смущение.

В итоге они собрали фокусную группу работниц и рассказали им о полученных результатах. Женщинам задали вопрос: «Как вы думаете, почему продуктивность неуклонно растет - независимо от изменений условий работы?».

Ответ работниц потряс их до глубины души. Участницы объяснили, что никогда раньше их не выделяли из общей массы работников завода. А когда их выбрали субъектами эксперимента, их самооценка и самоуважение повысились. Они стали лучше к себе относиться, чувствуя свою значимость. В результате они делали свою работу лучше, чем когда бы то ни было. Каждое изменение рабочих условий напоминало им о том, что их выбрали специально для помощи в эксперименте, поэтому они работали усерднее и качественнее, что и привело к повышению производительности.

Этот научный прорыв на заводе «Hawthorne Electric» положил начало революции в области менеджмента, коренным образом изменив отношение к труду. Открытие психологических факторов производительности труда дало толчок к появлению качественно новых работ таких теоретиков по проблемам управления, как Маслоу, Макгрегор, Херцберг, Друккер и многие другие. Сегодня тысячи лучших умов заняты поиском психологических факторов, оказывающих колоссальное влияние на повышение уровня продуктивности и результативности на любой должности.

АВТОМАТИЧЕСКОЕ УЛУЧШЕНИЕ

Психологи и прочие ученые обнаружили следующее: сам факт наблюдения за поведением имеет тенденцию изменять его к лучшему. Это одно из величайших достижений в понимании индивидуального

Полностью раскройте свой потенциал

исполнения. Данное решающее открытие является ключом к повышению качества любой области вашей жизни.

Иногда я задаю участникам семинара такой вопрос: «Представьте, что в этой комнате находятся несколько исследователей из местного университета. Представьте далее, что они наблюдают за вами для составления отчета касательно того, как конкретно каждый из присутствующих делает пометки в ходе семинара. Отразится ли этот факт на вашей способности вести записи?»

Все начинают улыбаться, соглашаясь с тем, что, зная они о наблюдении и оценке их способности делать записи, они уделяли бы данному процессу гораздо больше внимания и были бы более тщательны и аккуратны.

Это довольно простое, но в то же время глубокое и важное положение. Когда вы наблюдаете за собой вовлеченным в какую-нибудь деятельность, то отчетливее воспринимаете ее и, соответственно, подходите к ней более тщательно. Обращая внимание на какой-либо элемент своей работы, вы начинаете выполнять его гораздо лучше, чем, если бы вы не уделяли ему никакого внимания или вообще не думали о нем.

Сила процесса фокусирования заключается в том, что вы учитесь определять наиболее значимые действия и схемы поведения - именно те, которые могут принести достойные награды и результаты в кратчайшие сроки. Когда вы сознательно фокусируетесь на тех или иных областях, качество вашего исполнения неуклонно растет. Подобный процесс постоянного улучшения со временем станет происходить естественным путем, поскольку вы заранее отметили крестиком важное действие.

ЗАКОН ВОЗРАСТАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Закон возрастающей отдачи, применяемый к использованию процесса фокусирования, - это закон, обратный неизвестному закону убывающей отдачи. Закон возрастающей отдачи говорит о том, что чем больше вы сосредотачиваетесь на выполнении небольшого количества заданий, представляющих для вас наибольшую ценность, тем лучше станете в них разбираться, и тем меньше времени будет у вас уходить на их выполнение. Прибыль от затраченных усилий и энергии возрастает. Это еще один способ вдвое увеличить свой доход и сократить рабочее время.

КРИВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Кривая эффективности наглядно поясняет, почему некоторые люди зарабатывают в несколько раз больше, чем остальные работающие в той же области. Она также объясняет, почему некоторые компании производят гораздо больше товаров или услуг неизменно высокого качества и по более низким ценам, чем у остальных. Они могут позволить себе переложить издержки производства на покупателей, продавать свои товары или услуги дешевле, выводя конкурентов из игры, и таким образом увеличивать свою долю на рынке. Данная кривая - путь к вашему успеху (см. рисунок 1.1).

Совершенствуясь, вы
достигаете того же
результата за меньшее
количество времени

Закон возрастающей отдачи

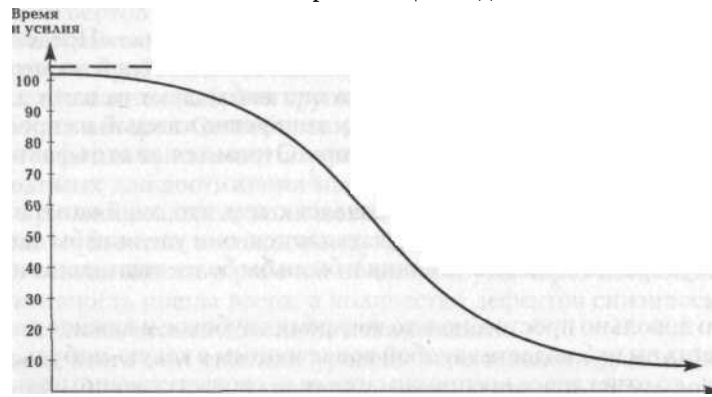


Рисунок 1.1. Кривая эффективности

Кривая эффективности выглядит как склон горы для лыжного спуска в направлении слева направо. Начиная работу над новым проектом или в новой области, вы обычно затрачиваете довольно приличное количество времени и усилий, чтобы достигнуть хоть какого-нибудь результата. Это фаза обучения. Но, упорно работая, вы постепенно совершенствуетесь в данной конкретной области. Чем опытнее вы становитесь, тем правее и ниже перемещается кривая. У вас уходит все меньше времени на достижение тех же результатов того же качества. В конце концов, вы достигаете той точки, когда за один час в состоянии сделать столько, сколько новый человек делает за несколько часов. Кроме того, качество вашей работы равняется или даже превосходит качество работы менее опытного работника, тратящего на тот же объем заданий гораздо больший объем времени.

ВАШИ ПРИВЫЧКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ ВАШУ СУДЬБУ

Практически все в вашей жизни обусловлено привычками. Я бы рискнул утверждать, что 95% как минимум. От момента пробуждения до момента, когда вы укладываетесь спать, ваши привычки в значительной степени контролируют и диктуют произносимые вами слова, совершаемые поступки, а также вашу реакцию на происходящие события. У счастливых, преуспевающих людей - позитивные, жизнеутверждающие привычки, в то время как привычки несчастливых, не преуспевших в жизни людей лишь мешают им и являются камнем преткновения на пути к успеху.

К счастью, любую привычку можно усвоить и закрепить. Это вполне по силам любому, кто сможет долго и упорно работать над ее приобретением.

Привычка может быть определена как автоматическая или обусловленная реакция на стимулы. Привычка, плохая или хорошая, - это то, что вы делаете естественным образом, легко, не задумываясь и не прикладывая усилий. Закрепившись, она набирает собственную силу и контролирует ваше поведение и реакцию на происходящие вокруг события. Сформированная привычка никуда не исчезает, ее можно лишь заменить новой, лучшей. Поначалу мы формируем привычки, а затем привычки начинают формировать нас.

Гете писал: «Перед тем как стать легким, все сначала трудное». Вам потребуется соблюдать жесточайшую дисциплину, чтобы сформировать новые мыслительные и поведенческие привычки. Но как только они прочно закрепятся, вы с их помощью сможете достигнуть значительно большего, прикладывая меньше усилий, чем раньше.

Хорошие привычки нелегко выработать, но с ними легко жить; плохие же привычки приобрести очень просто, но вот жить с ними довольно трудно. Привычки, которые вы контролируете, и привычки, которые контролируют вас, определяют, удастся ли вам достигнуть желанной цели.

Ваша задача - сформировать положительные привычки и позволить им управлять вами. Одновременно вам придется работать над избавлением от вредных, негативных привычек и обезопасить себя от их негативных последствий. Позже мы поговорим, как можно определить привычки, которые окажутся для вас наиболее полезными, и как их быстро сформировать.

ФОРМУЛА АБСОЛЮТНОГО УСПЕХА (THE GRAND SLAM FORMULA)

В процессе фокусирования формула абсолютного успеха включает четыре элемента: упрощение, использование рычага, ускорение и умножение.

Упрощайте

Первая буква в слове «Slam» означает «упрощение» (simplify). Чтобы эффективнее контролировать свое время, удвоить доход и повысить качество личной жизни, вам нужно научиться упрощать все, что вы делаете. То есть вы должны перестать заниматься делами, требующими большого количества времени и приносящими слишком мало пользы.

Перестав расходовать себя на подобные ненужные дела, вы упростите свою жизнь. Освободившееся время можете потратить на то, что действительно важно для вас. Упростить вашу жизнь вам поможет мышление с нулевого уровня. Это один из самых эффективных методов, которому стоит научиться и которым стоит постоянно пользоваться.

Вот как он работает. Задайте себе вопрос: «Если бы я начинал все заново, то, зная то, что я знаю сейчас, делал бы я то же самое и так. как делаю сейчас?»

Существуют ли в вашей жизни отношения, личные или деловые, которые вы не захотели бы возобновлять, начни вы все сначала? Можете ли назвать нечто, на что тратите деньги или время (продукт, услугу, мероприятие), но, зная то, что знаете сейчас, не захотели бы повторять (снова покупать, пользоваться, участвовать), начни вы все сначала?

Если вы ответили положительно, тогда следующий вопрос: «Как мне выбраться из сложившейся ситуации и как быстро я смогу это сделать?» Если окажется, что вы занимаетесь чем-то, чем не стали бы заниматься, начни вы все сначала, то это занятие стоит первым в очереди на прекращение. Прекратив заниматься всего лишь одним делом или перестав общаться всего лишь с одним человеком, вы можете значительно упростить свою жизнь, иногда даже за один день.

Постоянно спрашивайте себя: есть ли что-нибудь, чему вам следует уделять больше внимания или меньше, начать делать или прекратить? На эти вопросы вы должны отвечать каждый день, потому что они являются важными ключами к упрощению. Третья глава полностью посвящена процессу упрощения, в ней этот вопрос изложен весьма подробно.

Используйте рычаг

Вторая буква в слове «Slam» означает «рычаг» (leverage). Вы прибегаете к рычагу, чтобы максимально использовать свои силы. Вы подчеркиваете свои достоинства и расширяете возможности, чтобы добиться большего, чем вы от себя ожидали. Древнегреческий философ Архимед как-то заявил: «Дайте мне точку опоры, и я переверну весь мир». Тот же принцип (использование точки опоры, то есть достаточно длинного рычага) вполне подходит и вам.

Существует семь доступных вам видов рычагов. Все они к вашим услугам.

Знания других людей

Это первый вид рычагов. Какое-то ключевое знание, применимое к вашей ситуации, может невероятным образом изменить ваши результаты. Например, сэкономить огромное количество денег, многие недели или даже месяцы напряженного труда. По этой причине преуспевающих людей можно уподобить радиолокаторам. Они всегда настроены на поиск книг, журналов, кассет, статей и конференций, которые подсказали бы им новые идеи и приемы, способные помочь быстрее добиться целей.

Энергия других людей

Это второй вид рычагов. Высокоэффективные люди постоянно ищут способы освободиться от ненужных занятий с тем, чтобы посвящать больше времени тем немногим видам деятельности, которые в итоге принесут самые богатые плоды. Каким образом лично вы сможете воспользоваться энергией окружающих, чтобы быть эффективнее и продуктивнее?

Полностью раскройте свой потенциал

Деньги других людей

Третий вид рычагов - чужие деньги. Умение одалживать и доступ к финансовым источникам других людей дадут вам возможность творить великие дела, которые не будут возможны, если вам придется оплачивать их из собственных средств. Вам следует постоянно искать способы одолжить и вложить деньги, а затем получить прибыль, значительно превосходящую одолженную сумму.

Успех других людей

Успех других являет собой четвертый вид рычагов. Вам удастся невероятным образом повысить качество результатов, изучая истории успеха других людей и компаний. Преуспевающие люди обычно платят высокую цену в деньгах и переживаниях, трудностях и разочарованиях, чтобы достичь желанной цели. Изучая их достижения и учась на их опыте, вы сможете сэкономить себе массу времени и избежать множества проблем.

Неудачи других людей

Пятый вид рычагов - это неудачи других людей. Бенджамин Франклин как-то сказал: «Человек может либо купить мудрость, либо одолжить ее. Покупая, он сполна платит своим личным временем и капиталом. Одалживая, извлекает выгоду, учась на чужих ошибках».

Многие великие дела в истории явились результатом тщательного изучения ошибок, ранее совершенных другими людьми в тех же областях, и соответствующих выводов. Кто потерпел неудачу в вашей области, из чьего опыта вы могли бы извлечь полезный урок?

Идеи других людей

Шестой вид рычагов - идеи других людей. Одна грамотная идея - все, что необходимо для начала успеха. Чем больше вы читаете, учитесь, вступаете в споры и экспериментируете, тем больше у вас шансов натолкнуться на мысль, которая вместе с вашими способностями и средствами принесет вам грандиозный успех.

Связи других людей

Седьмой вид рычагов - контакты, или связи, других людей. Каждый человек, которого вы знаете, знаком с множеством других людей, и некоторые из них могут оказаться для вас чрезвычайно полезными. Кто из тех, кого вы знаете, может открыть для вас двери или познакомиться с нужными людьми? Кто из ваших знакомых может помочь вам быстрее достичь поставленных целей? Знакомство с одним нужным полезным человеком изменит ход всей вашей жизни.

Ускоряйте

Третья буква в слове «Slam» означает «ускорение» (accelerate). В современном обществе ощущается невероятная потребность в скорости. Никто не может ждать. Все хотят получить все вчера, хотя только сегодня понимают, чего они хотят. Любой, кто в состоянии действовать быстро для удовлетворения потребностей других людей, мгновенно

оказывается в авангарде. Постоянно ищите способы быстро выполнять заказы и просьбы ключевых людей и клиентов.

Умножение

Четвертая буква в слове «Slam» означает «умножение» (multiply). Для этого необходимо организовать работу с другими людьми, которые обладают умениями и способностями, дополняющими ваши собственные. Хороший менеджер становится своеобразным знаком умножения в том смысле, что он координирует работу множества людей. При этом результаты всей команды несравненно выше, чем суммарные результаты каждого отдельного ее участника, работающего в одиночку. Эффективный менеджер создает благоприятный климат, дающий возможность обычным людям проявлять чудеса результативности. Ваше умение собрать отличную команду и помочь ей достичь важнейших задач является обязательным условием длительного успеха. Это ключ к умножению своих способностей и эффективности.

Увеличьте свободное время вдвое

Чтобы увеличить свое свободное время вдвое, более чем какое-либо иное качество вам потребуется решительность. Вы должны взять себе за правило отдыхать, когда это необходимо, и придерживаться данного правила неукоснительно. Это ключ к увеличению количества свободного времени, которое вы можете тратить на личные дела.

Многие убеждены, что у них масса хлопот и забот и, по сути, нет никакой возможности выкроить свободную минутку. У них появляется ощущение, что личная жизнь приносится ими в жертву работе. Но это **не** совсем так.

Не будет преувеличением заявить, что 80% рабочего времени затрачивается на деятельность, реально приносящую весьма мало пользы той работе, которую оплачивает работодатель. Половина рабочего времени растрачивается фактически впустую. Его отнимает пустая болтовня с коллегами, личные телефонные переговоры и решение личных проблем. Оно съедается поздними приходами, ранними уходами и продолжительными перерывами на кофе и обед.

Напряженная работа вытесняет приятное времяпрепровождение в семейном кругу. Это означает, что, если вы теряете время на посиделки или ненужные дела, работа никуда сама не исчезнет. Она остается, и ее все равно придется выполнять. Если работа постоянно откладывается и остается несделанной, то она будет расти как снежный ком. Несделанная работа начнет занимать место ваших личных дел, то есть напряженная работа, в конце концов, поглотит время приятного расслабленного отдыха дома.

Подумайте над историей о маленькой девочке, которая приходит к маме и с интересом спрашивает: «Мама, почему папа каждый вечер приносит домой портфель, полный бумаг, работает по ночам и совсем с нами не общается?»

Полностью раскройте свой потенциал

На что мать отвечает: «Понимаешь, милая, папа не успевает делать всю работу в офисе днем, и поэтому ему приходится приносить бумаги домой и работать по вечерам».

Девочка смотрит на мать и говорит: «Почему они просто не переведут его в класс для неуспевающих?»

Большинство людей, не уделяющих должного времени своим семьям и личным делам, давно подчинились плохой привычке неэффективно и нерезультативно работать в течение дня. Времени тратится все больше и больше, а работы делается все меньше и меньше. Они болтают с коллегами и занимаются бесполезными делами. Между тем важные дела, от которых зависит их успех, продолжают накапливаться, порождая стрессы и вызывая ощущение чрезмерной загруженности.

Одно из преимуществ высокоэффективных людей заключается в их умении мыслить и действовать эффективнее, чем другие. То, что смогли другие, сможете и вы. Нужно лишь немного практики.

ШЕСТЬ ШАГОВ К УДВОЕНИЮ ПРИБЫЛИ И СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ

1. Определите несколько заданий, приносящих **наибольшую** пользу вашей работе. Тщательно проанализируйте то, что вы делаете. Обсудите это с боссом и коллегами. Ключевые задания необходимо описать исключительно четко: вы должны без тени сомнения быть уверены в том, что вы можете сделать, чтобы внести по-настоящему ценный вклад.
2. Составьте список занятий, которые отнимают чересчур много времени, не принося никакой пользы. С сегодняшнего дня начинайте потихоньку передавать эти дела, одно за другим. Освободитесь от них всех, если это возможно. Если какую-то работу может сделать другой человек или компания, пусть они ее сделают. Уменьшите количество времени, затрачиваемого вами на бесполезную, трудоемкую деятельность. Будьте решительны и последовательны в освобождении от ненужных обязанностей.
3. Используйте формулу абсолютного успеха (The Grand Slam Formula). С ее помощью вы сможете значительно повысить производительность и результативность. Упрощайте, используйте рычаги, ускоряйте, умножайте свои таланты и способности при помощи окружающих.
4. Прямо сегодня примите решение брать хотя бы один полный выходной в неделю и заниматься исключительно своими личными делами. В течение всего дня вообще забудьте о работе и обо всем, что с пей связано. Не читайте, не делайте телефонных звонков, не пытайтесь разобраться с корреспонденцией, не включайте компьютер - одним словом, не работайте. Пусть ваш мозг полностью разгрузится и отдохнет. Помогите ему в этом, переключившись на деятельность, не имеющую ничего общего с вашими будничными трудами и заботами.

5. Как только вы привыкнете отдыхать один день, увеличьте выходные до двух дней каждую неделю. Запланируйте трехдневный короткий отпуск каждые три месяца, затем - каждые два. Затем включайте в свой план двух- четырехнедельный отпуск каждый год. Реорганизируйте жизнь таким образом, чтобы свободное время стало главенствующим приоритетом.

Чем больше вы контролируете свое время и жизнь, тем больше вы успеваете и тем больше удовольствия приносит вам работа. Чем больше вы успеваете, тем больше свободного времени у вас остается и тем лучше вы отдыхаете. Чем лучше вы отдыхаете, тем продуктивнее и энергичнее работаете, успевая, таким образом, еще больше.

6. С сегодняшнего дня обращайтесь самое пристальное внимание на то, чем вы занимаетесь. Анализируйте свои действия. Прежде чем приступить к работе, тщательно продумайте задания. Определите самые важные и сконцентрируйте на них все внимание. Новые мыслительные и поведенческие привычки разовьются только благодаря детальному продумыванию заданий перед началом их выполнения. Они приведут вас к высшему уровню исполнения и результативности. Вы будете потрясены изменениями, которые станут происходить в каждой сфере вашей жизни, и наступят они гораздо быстрее, чем вы предполагаете.

ГЛАВА ВТОРАЯ

УДВОЙТЕ СВОЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

*Первое условие успеха - умение без устали
концентрировать на одной проблеме физическую
и умственную энергию.*

Томас Эдисон

Процесс фокусирования демонстрирует, как одновременно удвоить доход и свободное время. И первое, и второе желанны и необходимы. Причем достижение обеих целей не просто реально, но и удивительно просто, главное - знать, как это сделать. Достижение целей становится более реальным, если вы меняете мышление и больше времени уделяете нужным вещам - как на работе, так и в личной жизни.

Формула удвоения производительности довольно проста, но ее применение требует решительности и определенных усилий. Вот как она звучит: «Берите на себя выполнение как можно большего числа самых важных заданий, избавляясь, передавая другим или откладывая менее важные».

Прежде чем приступить к работе, продумайте все детали. Ваша основная обязанность, главная задача просвещенного работника, состоит в определении того, что должно быть сделано. Чем тщательнее Вы проработаете это «что», тем результативнее будет ваша работа, когда вы перейдете к «когда» и «как».

ПЯТЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПРЕВОСХОДНОГО ИСПОЛНЕНИЯ

Если вы хотите работать в полную силу и делать все возможное, регулярно задавайте себе пять вопросов:

1. Что я собираюсь делать? Прежде чем приступить к работе, определите идеальную цель или результат, к которому вы стремитесь.

Если вы работаете в команде, убедитесь, что, начиная дело, абсолютно все ее участники имеют четкое представление о желаемых результатах.

2. **Как я собираюсь это сделать?** Убедитесь, что ваш путь - единственно верный. Подумайте о наличии других вариантов и возможностей. Всегда учитывайте вероятность возможной ошибки. Анализируйте и тщательно продумывайте все детали, чтобы быть уверенным, что выбрали оптимальный путь, который приведет вас к поставленным целям.
3. **Каковы мои предположения?** Делаете ли вы какие-нибудь предположения касательно рынка, действий или работы других людей, главенствующих мотивов ключевых действующих лиц или будущих результатов? Вот что писал по этому поводу специалист в области управления временем Алек Маккензи: «Ошибочные предположения лежат в основе большинства провалов».
4. **Что, если мои предположения ошибочны?** Что, если вы ошиблись и нечто, но вашим предположениям, истинное оказалось ложным? Возможно, тот, с кем вы ведете переговоры, использует их лишь для того, чтобы получить более высокую цену от кого-то другого. Всегда ставьте свои предположения под сомнение.
5. **Что мне придется переделать, если мои предположения окажутся неверными?** Что вы предпримете, если данная стратегия не сработает? Каковы имеющиеся альтернативы? Сможете ли вы начать все по-новому? Постоянно спрашивайте себя: «Каким другим путем я смогу добраться до той же цели?»

КЛЮЧ КО ВСЕМУ - ЯСНОСТЬ

Ясность - это самое важное. Чтобы работать на высшем уровне и удвоить производительность, вам необходимо предельно ясно представлять, чего вы хотите добиться. Затем вам нужно выбрать наилучший путь и идти по нему не сворачивая. Вы должны быть открыты новой информации, готовы к обратной связи и самокоррекции, должны уметь встать **на** новый путь, если того потребуют обстоятельства. И вы должны прочно стоять на ногах.

Согласно данным, полученным Университетом Меннингера в Канзас-Сити, единственное качество, которое понадобится вам в XXI веке, чтобы выжить и процветать, - это гибкость. Она обуславливает открытость, восприимчивость и готовность применять новые методы и приемы. Гибкость означает, что вы постоянно используете мышление с нулевого уровня.

Один из способов обретения гибкости - не дать вашему эго мешать вам продвигаться вперед. Отстранитесь от ситуации. Больше думайте о том, что правильно, нежели кто прав. Единственный вопрос, который вам следует себе задавать, должен звучать так: «Сработает ли это?»

Каждый раз, когда вы сталкиваетесь с сопротивлением, следуя какому-то курсу действий, остановитесь и оцените свои методы. Возмож-

но, они ошибочны. Спросите себя: «Каким еще способом можно достигнуть того же результата?» Возможно, вам придется даже отказаться от своей цели или проекта.

УВЕЛИЧЬТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Исходный пункт высокой производительности - ясные цели. Чтобы цель эффективно управляла поведением, она должна быть конкретной и легко измеримой, реальной и достижимой, оформленной в письменном виде и ограниченной сроками. Чем яснее вы будете представлять свои цели, тем больше вы будете успевать и быстрее добьетесь поставленных задач.

Второй ключ к высокой производительности - четкие, письменно оформленные планы действий. Каждая минута, которую вы проведете за планированием, сэкономит вам десять минут работы.

Прежде всего, составьте список из всех, даже мелких, шагов задания или занятий, которые вам предстоит выполнить в течение дня. Работая, постоянно сверяйтесь со списком. Думайте на бумаге. Сверка со списком поможет вам не сбиваться, не отвлекаться на посторонние дела и позволит следить за своим прогрессом. Один лишь процесс письменного составления списка и постоянное обращение к нему должны увеличить производительность, по меньшей мере, на 25 процентов.

Расставьте в списке приоритеты. Внимательно просмотрите список перед началом выполнения первого задания. Не забывайте про Принцип 80/20. Определите 20% дел, которые обеспечат 80% полезности всех перечисленных пунктов. Начинайте работу именно с дел, включенных в важнейшие 20%, и только после их завершения переходите ко всему остальному.

Наиболее значимый критерий важности и ценности любого задания - это возможные последствия его исполнения или неисполнения. Серьезное задание имеет значительные последствия, несущественное - очень мало или вообще никаких.

Завершение важной работы для босса или клиента - приоритетное задание, поскольку последствия неудачи могут оказаться весьма плачевными. Совместный обед с коллегой - занятие с низкой степенью важности, потому что последствия его выполнения или невыполнения крайне незначительны.

ЕЖЕДНЕВНО ПОЛЬЗУЙТЕСЬ МЕТОДОМ «АБВГД»

Для расстановки приоритетов пользуйтесь методом «АБВГД». Поставьте одну из этих букв перед каждым заданием, указанным в вашем списке перед началом работы:

- А - серьезные и важные дела. Их вы обязаны сделать, потому что они влекут за собой серьезные последствия. Если важных дел много, разбейте их на подгруппы: А1, А2, А3 - и так далее по степени важности.

- Б - дела, которые вы должны сделать. В случае выполнения или невыполнения возможные последствия не столь серьезны, как в заданиях А. Никогда не переходите к заданиям Б, не закончив задания, отмеченные буквой А. Никогда не работайте над менее важными и срочными заданиями, отложив на потом более важные.
- В - дела, которые, возможно, доставили бы вам удовольствие, но не имеют абсолютно никаких последствий. Например, чтение газеты, чашечка кофе с коллегой или звонок домой для выяснения обеденного меню - все это дела под буквой В. Они не приносят никакой пользы вашей работе и успеху. Никогда не переходите к делам В, оставив незаконченными дела Б.
- Г - дела, которые можно поручить другим. Правило таково: поручайте другим то, с чем они справятся и без вас. Тогда у вас останется больше времени на те несколько вещей, которые в состоянии делать только вы и никто, кроме вас.

Задайте себе вопрос: «Что я, и только я могу сделать такого, что, хорошо сделанное, принесет конкретную очевидную пользу моей компании?» Поручайте другим как можно больше дел, чтобы как можно больше внимания уделять одному заданию, способному принести реальную пользу.

- Д - дела, которыми вы можете полностью пренебречь. Их выполнение или невыполнение не имеет никакого значения, поскольку не влечет никаких последствий. Вероятно, когда-то в прошлом эти дела и имели значимость, но прекращение их выполнения в настоящий момент никак не скажется на вашем будущем.

РАЗДЕЛЯЙТЕ ВАЖНОЕ И СРОЧНОЕ

Еще один способ расстановки приоритетов - разделение важного и срочного. Срочное - это экстренное задание, имеющее значимость только в настоящий момент. Это может быть телефонный звонок или критическая ситуация. Важное - это задание, выполнение или невыполнение которого имеет серьезные последствия (см. рисунок 2.1).

Важное и одновременно срочное дело - задание, как говорится, «горящее». Им необходимо заняться в первую очередь, и приступить к выполнению немедленно. От него может зависеть ваша работа. Последствия невыполнения важной и срочной работы могут быть весьма серьезными. Подобный вид заданий обычно связан с внешними требованиями и другими людьми. Над ними проводит время большинство из нас.

Задания важные, но не срочные можно отложить, хотя бы на время. Но не забывайте, что, помимо всего прочего, они влекут за собой серьезные длительные последствия, положительные либо отрицательные.

Срочно

1

2

Не срочно

3

4

Важно

Не важно

Рисунок 2.1. Важность против срочности

Например, написание важного отчета, какие-нибудь учебные курсы, общение с подрастающими детьми, даже занятия спортом - все это примеры дел важных, но не срочных. Их вполне можно отложить на потом, что зачастую и происходит. Но в перспективе вы можете столкнуться с их значительными последствиями, положительными или же отрицательными.

Подобные задания могут послужить вам рычагом и дать возможность умножить свои усилия. Чем больше времени и внимания вы уделяете делам важным, но не срочным, тем эффективнее и продуктивнее ваша деятельность станет в будущем.

- Срочные, но не важные дела включают телефонные звонки, разговоры с коллегами, желающими что-то с вами обсудить, а также входящая корреспонденция. Эти дела кажутся неотложными, но с учетом возможных последствий, не имеют ни малейшей значимости. Большинство людей убивают огромное количество времени на срочные, но не важные дела. Создавая впечатление занятости, они зачастую обманывают самих себя, полагая, что занимаются важными делами, хотя на самом деле это не соответствует действительности.
- Дела, которые не являются ни важными, ни срочными, - это просто пустая трата времени, особенно если они отвлекают вас от более результативной деятельности. Многие люди тратят на них половину своего времени. Они ошибочно полагают, что заняты чем-то полезным, - просто потому, что занимаются этим на рабочем месте.

Главный ключ к высокой производительности - фокусирование на выполнении всех важных и срочных дел, а затем концентрация на важных, но не срочных вещах. А все остальное откладывайте или поручайте Другим. Приучите себя не тратить силы и время на срочные, но не важные дела и тем более - на дела, не являющиеся ни важными, ни срочными.

ТРИ ВОПРОСА ЛЛЯ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

1. **«Каковы мои самые полезные функции?»** Что из того, чем вы занимаетесь, приносит наибольшую пользу?
2. **«За что мне платят?»** Для достижения каких конкретно результатов вас наняли на эту работу?
3. **«Каким образом я использую свое время наиболее эффективно?»** Это ключевой вопрос в управлении временем и личностью. Он должен звучать каждый час каждого дня. Каков бы ни был ваш ответ, вы должны посвящать этому заданию если не все, то большую часть своего времени.

Проанализировав свою работу и определившись с наиболее значимыми заданиями, заставьте себя приступить к ним без промедления и довести до полного конца.

Когда вы концентрируетесь на выполнении одного задания, не отвлекаясь на постороннее, то справляетесь с ним гораздо быстрее, чем начиная, потом забрасывая, потом снова возвращаясь и начиная заново. Вы можете уменьшить количество времени, затрачиваемого на основное задание, практически на 80%, просто отказавшись заниматься посторонними делами.

СЕМЬ КЛЮЧЕЙ К ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Существует семь дополнительных возможностей увеличить производительность, результаты и повысить уровень исполнения:

1. **Работайте упорнее.** Если работаете, то работайте, не отвлекаясь ни на что. Не теряйте время попусту. Не относитесь к своей работе как к месту, где вы можете пообщаться с коллегами, вместо этого работайте, не поднимая головы весь день. Так вы сможете удвоить свою производительность.
2. **Работайте быстрее.** Возьмите себе за правило не раскачиваться долго. Не теряйте времени, постоянно поддерживайте высокий темп работы. Намеренно быстро переходите от одного задания к другому. Вы удивитесь тому, как много сможете сделать, просто сохраняя интенсивность.
3. **Делайте самые важные** дела. Помните, что не так важно то, сколько вы работаете, как важность выполняемых вами заданий, количество и качество достигаемых результатов. Чем больше времени вы затрачиваете на важные дела, тем более весомые результаты получите с каждого вложенного часа.
4. **Делайте то, что у вас получается лучше всего.** Когда вы занимаетесь тем, в чем хорошо разбираетесь и что великолепно умеете делать, за меньший период времени вы успеете гораздо больше,

чем неопытный сотрудник. Но, несмотря на это, постоянно совершенствуйтесь в самых важных для вас вещах. Ничто не увеличит качество и количество результатов быстрее, чем совершенное исполнение наиболее важных заданий.

5. Выполняйте похожие задания одновременно. За один раз выполняйте все одинаковые дела. Написав за раз все письма или отчеты по расходам, или составив все планы, с каждым делом вы справитесь лучше и быстрее. Вы скорее продвинетесь по кривой, обучения. Каждое последующее задание будет отнимать у вас все меньше времени. Количество времени, затрачиваемого на выполнение определенного задания, уменьшится на 80% - и все благодаря выполнению похожих дел одного за другим.
6. Упростите работу. Объединяйте несколько частей работы в единое задание, сокращая тем самым количество шагов. Не занимайтесь ненужными вещами.
7. Работайте больше. Несмотря на мои замечания касательно отдыха и свободного времени, правда заключается в **том**, что, если вы начнете чуть-чуть раньше и закончите чуть-чуть позже других, ваша производительность повысится. Начиная рабочий день раньше обычных людей и заканчивая его чуть-чуть позже, вы выигрываете на 100% , поскольку увеличиваете свой продукт тивный рабочий день на два-три часа без особого ущерба для личной жизни. Эти несколько дополнительных часов - все, что вам нужно, чтобы стать одним из самых продуктивных и высокооплачиваемых специалистов в своей области.

БЕГ ЖИЗНИ

Состязайтесь сами с собой, чтобы выяснить, сколько важных и полезных дел вы сможете успеть за день. Пусть это будет игрой. Составьте график, установите сроки и наращивайте темп. Проверьте, сможете ли вы выполнять все больший объем работы за все меньшее количество времени.

Составьте ясное представление о себе как о высокопродуктивном работнике. Вспоминайте моменты, в которые вы проявляли особую продуктивность, эффективность и действенность. Мысленно возвращайтесь к ситуациям, когда вы делали то, что надо, и так, как надо, когда за короткое время успевали переделать множество дел и гордились своей работой, когда вы пребывали в волшебном состоянии полета и были полны воодушевления.

Перенеситесь на пять лет вперед и представьте, что вы один из самых высокопродуктивных специалистов. Как вы будете выглядеть? Как и над чем вы будете работать? Какими принципами в работе будете руководствоваться? Как окружающие будут характеризовать вас в качестве работника? Пусть ваше представление о будущем направляет сегодняшнюю деятельность.

Составив четкое представление о собственном идеальном будущем, определите, какой образ самого себя нравится вам больше всего.

Постоянно рисуйте мысленные картины, в которых вы уже именно тот человек, каким стремитесь стать. Помните: тот, кого вы видите, - это тот, кем вы станете. Сохраните данный образ в мыслях до тех пор, пока он не воплотится в реальность.

11мея четкое представление о будущем, поставьте перед собой конкретные цели в профессиональной сфере. Представьте, что вы обладаете способностью выполнять любую работу в любом объеме. Какая она будет? Каковы ваши особые цели в профессиональной и личной областях?

Мотивация включает побуждение, мотив. Вы должны максимально отчетливо осознавать, зачем вы делаете то, что делаете. Почему работаете именно с таким уровнем интенсивности? К чему вы действительно стремитесь? Каков наиболее быстрый путь туда, куда вы хотите попасть?

Какие дополнительные знания и умения вам потребуются, чтобы удвоить продуктивность и работать с полной отдачей? Станьте специалистом в области организации времени. Читайте книги, слушайте аудио программы и практикуйтесь до тех пор, пока не станете одним из самых продуктивных работников в своей области.

Какие привычки окажутся для вас наиболее полезными с точки зрения увеличения производительности? Сосредоточьтесь на формировании таких привычек, как ориентирование на результат, фокусирование, концентрация, дисциплинированность и упорство. Со временем вы должны стать внутренними факторами мотивации и движущей силой, ведущей к высокой продуктивности.

Мой любимый организующий принцип высокой производительности - сосредоточенная работа, то есть полная концентрация на одной, самой значимой, вещи на протяжении целого дня. Запрограммировав в себе эту привычку, вы удивитесь, как много вам удастся сделать. А ежедневное планирование, расстановка приоритетов и умение начинать с самых важных заданий принесут гораздо больше пользы, чем любые другие приемы организации времени. Эти привычки вы сможете формировать лишь путем непрерывной практики - до тех пор, пока они не станут автоматическими.

Какие действия вы обязаны ежедневно предпринимать, чтобы убедиться, что вы работаете с полной отдачей? Составьте список принципов организации времени и регулярно с ним сверяйтесь. Постоянно контролируйте себя, проверяя, максимально ли эффективно вы используете свое время.

Наконец, на каком одном действии вы собираетесь сосредоточиться в результате того, что вы узнали? Какое особенное действие вы собираетесь предпринять для увеличения продуктивности, уровня исполнения и объема выполняемой работы? Сделайте это прямо сейчас!

ФИЛОСОФИЯ ВРЕМЕНИ

Организация времени - это на самом деле организация жизни, личностная организация. Люди, которые высоко себя ценят, бережно относятся к своему времени. Они тщательно распределяют его и уделяют этому много времени. Если вы любите жизнь, вы любите каждую ее се-

кунду. Вы боитесь потерять впустую любую из отведенных вам драгоценных минут.

Эффективные люди делят время на жесткие десять-пятнадцать минутные отрезки. Они планируют свой день заранее, продумывая все до мельчайших деталей. Для них важна каждая минута. В результате они и добиваются гораздо большего, чем обычные люди, и чувствуют себя гораздо лучше.

Начиная тщательнее руководить своим временем и своей жизнью, вы начинаете ценить каждую минуту. Вы начинаете больше ценить себя и свою жизнь. А чем больше вы любите себя, тем эффективнее вы распределяете время. Одно подкрепляет другое.

Закон возрастающей отдачи сослужит вам хорошую службу. Чем чаще вы применяете принципы организации времени, тем быстрее и эффективнее они для вас работают. Ваши результаты повысятся и количественно, и качественно. Буквально за несколько дней или недель вы убедитесь, насколько выше стала ваша производительность.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

УПРОЩАЙТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ

*Довольно просто усложнять вещи, но
весьма сложно их упрощать,*

Закон Мейера

Нам повезло, что мы живем в такое время. Невероятная скорость, с которой происходят перемены, создает огромное количество благоприятных возможностей и удобных случаев - больше, чем когда бы то ни было. В любой сфере появилось больше альтернатив, и выбор расширяется каждый день и каждый месяц.

С другой стороны, мы обременены большим количеством заданий и обязанностей, чем раньше. Вас буквально «засасывают» дела, которые необходимо выполнить, книги и журналы, которые требуется прочитать, люди, которым надо перезвонить, проекты, ожидающие начала или завершения работы, и цели, которых вы стремитесь достигнуть. Дела появляются одно за другим, идут непрерывным потоком - слишком быстро для того, чтобы вы со всеми справлялись на «отлично».

Перед вами встает дилемма. Вы стремитесь к реализации своего потенциала и достижению поставленных целей. Вам хочется заработать как можно больше денег за меньшее время. Добиться успеха в работе. Однако вы **не** желаете жертвовать семейной жизнью, отношениями с близкими, здоровьем или личными делами, имеющими для вас огромное значение.

Вы хотите все и сразу. Успеха - с одной стороны, стабильности и простоты - с другой.

Спешу вас обрадовать: тысячи состоявшихся счастливых людей открыли методы, техники и стратегии, делающие все это вполне возможным. А то, что смогли другие, сможете и вы.

Как-то в моей программе принимала участие мать-одиночка, зарабатывавшая в год чуть более 30 тысяч долларов. Она работала по 70-80 часов в неделю, и ее мучила острая необходимость преуспеть в работе, проводя при этом, достаточно времени с дочерью. Тогда она начала применять изложенные в данной книге принципы к работе и личной жизни.

Через пять лет женщина смогла увеличить ежегодный доход до 300 тысяч долларов и сократить рабочую неделю до 38 часов. Формула ее была проста. Она полностью посвятила себя совершенствованию в двух-трех вещах, которые приносили наибольшую пользу ее работе. Все остальное она либо передавала другим, либо откладывала. Сегодня она исполняет меньшее количество заданий, но их эффективность и значимость в десять раз выше, чем общая результативность ее работы несколько лет назад.

Отправная точка упрощения - уменьшение количества вещей, которые вы делаете на работе и в личной жизни. Вы в состоянии контролировать время лишь при условии, что отказываетесь заниматься делами, не имеющими никакой реальной пользы. Вы должны прекратить делать те вещи, которые постоянно делали на протяжении многих лет. Возможно, вам даже придется отказаться от вещей, которые вы делаете хорошо и, которые приносят вам удовольствие.

В результате долгих лет теории и практики я сформулировал закон, который назвал «законом сложности». Применяя его в организации времени и в упрощении, вы мгновенно сделаете вашу жизнь проще, повысите продуктивность и начнете получать больше удовольствия от всего, чем занимаетесь.

Закон сложности гласит: уровень сложности любого задания равен квадрату числа шагов, составляющих его. Сложность можно определить как возможное увеличение затрат, времени и ошибок.

К примеру, простое задание - это задание, которое вы способны выполнить самостоятельно. Если вы решаете сделать телефонный звонок, то вам предстоит сделать лишь один шаг. Коэффициент сложности в данном случае равен единице, поскольку единица в квадрате равна единице. Следовательно, уровень сложности простого задания равен единице. Вы снимаете трубку, звоните, разговариваете, а затем кладете трубку.

Однако если вы попросите кого-либо сделать этот телефонный звонок за вас, то добавляете к процессу еще один шаг. Уровень сложности увеличился до двух в квадрате, то есть до четырех.

Это значит, что возможное увеличение затрат, времени и ошибок с одного (один шаг) увеличилось до четырех (два шага).

Далее, представьте, что вы попросили кого-то поручить третьему человеку сделать для вас телефонный звонок. Теперь процесс включает уже три шага. Уровень сложности повышается до трех в квадрате, то есть до девяти.

Теперь вероятность ошибок или недопонимания, возросших расходов и увеличения затрачиваемого времени подпрыгнула с единицы (если вы сами звоните) до девяти (если в процессе заняты еще два лица).

Деятельность, состоящая из четырех шагов, имеет уровень сложности, равный шестнадцати (то есть четырем в квадрате). Что, в свою очередь, значительно повышает вероятность и ошибок, и всевозможных затрат. Задание, включающее пять шагов, имеет, соответственно, уровень сложности, равный двадцати пяти. Задание из десяти шагов - уровень сложности, равный ста.

Все вышеизложенное означает, что уровень сложности увеличивается экспоненциально, в то время как количество шагов - арифметически. Уровень сложности также экспоненциально уменьшается, если вы исключаете шаги из процесса (см. рисунок 3.1).

Знакомство с данным законом позволяет нам сделать следующий вывод: мы можем значительно упростить жизнь, постоянно выискивая возможности уменьшить число шагов, необходимых для выполнения задания.

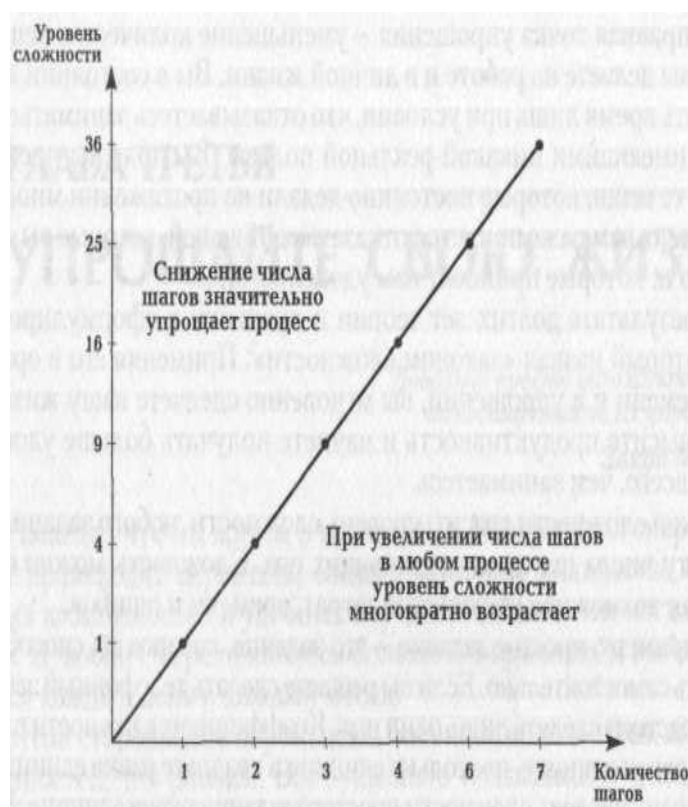


Рисунок 3.1 Закон сложности

У одной из крупных страховых компаний возникли проблемы. От получения заявки на страхование жизни до подписания контракта проходило шесть недель. К тому времени потенциальный клиент уже терял интерес или начинал работу с другой страховой компанией.

Компания пригласила консультанта, применившего о теорию сложности к процессу рассмотрения заявок на страхование. Он выяснил, что заявка проходит через двадцать две пары рук, и каждый сотрудник проверяет и одобряет какую-то отдельную ее часть, прежде чем форма ляжет на стол того, кто вынесет окончательное решение.

Весь процесс как раз и занимал шесть недель. Однако реальное время, затраченное на полис, сводилось к одному часу.

Вооружившись данной информацией, компания разительно упростила работу с полисами. Первый двадцать один шаг теперь поручался одному-единственному человеку. Второй сотрудник просто перепроверял сделанную работу. В результате они смогли сократить время на одобрение заявки с шест недель до двадцати четырех часов. И вот результат: их бизнес увеличился более чем на миллиард долларов.

Отдел кредитов под залог недвижимости «Citibank» в Нью-Йорке пошел практически тем же путем. Первоначально от момента получения заявки на кредит из-за необходимости проходить многочисленные инстанции до решения о выделении ссуды уходило пять-шесть недель. К тому времени потенциальный покупатель недвижимости уже работал с другим банком.

Уменьшив число шагов, «Citibank» уменьшил время работы с заявками с шести недель до двадцати четырех часов. Благодаря такой головокружительной скорости «Citibank» вскоре стал самым популярным ипотечным заимодателем среди всех финансовых учреждений и увеличил свой «кредитный портфель» до сотен миллионов долларов, не снижая при этом качества работы.

СЕМЬ ПРИЕМОВ ПРОЦЕССА УПРОЩЕНИЯ

Используйте один или несколько предложенных приемов для упрощения и рационализации любого аспекта жизнедеятельности.

- **Пересмотр.** Если вы вдруг обнаруживаете, что на вас повисло слишком много дел, а времени практически не остается, остановитесь и подумайте о работе. Спросите, а есть ли другой путь, лучший.

Это особенно актуально в тех случаях, когда вы встречаете сопротивление или различного рода трудности. Не суетитесь, не напрягайтесь. Вместо этого поставьте себя на место стороннего наблюдателя. Представьте, что вас пригласили оценить собственную ситуацию и предложили объективный совет по ее урегулированию. Будьте открыты и восприимчивы. Не исключайте возможность того, что ваш подход может оказаться неверным.

- **Г Переоценка.** Получив новую информацию, остановите часы и возьмите тайм-аут. Переоцените всю ситуацию с учетом поступившей информации. Джек Уэлш, президент корпорации «General Electric», называет это «принципом реализма».

Принцип реализма требует абсолютной честности по отношению к самому себе и умения оценивать ситуацию такой, какая она есть на самом деле, прямо сейчас, а не такой, какой вам хотелось бы ее видеть или какой она могла бы быть в прошлом

Каждое совещание или обсуждение возникшей проблемы Джек Уэлш начинает с вопроса: «Что мы имеем в настоящий момент?» И вы должны делать то же самое. В книге «Дневник дьявола» Амброс Бирс писал: «Фанатизм есть удвоение усилий тогда, когда цель уже забыта». Не позволяйте этому случиться с вами.

- **Реорганизация.** Цель реорганизации жизни и работы состоит в получении большего количества прибыли от вложенных средств того же количества и качества. В условиях постоянных стремительных перемен вы обязаны постоянно проводить реорганизацию. Как сказал один специалист по высоким технологиям, «в этом бизнесе вы спокойно можете выбрасывать в мусорную корзину свои предположения каждые три недели».

Будьте готовы к реорганизации рабочего места, к изменению графика в течение дня, а также порядка и приоритетности дел. Никогда не исключайте возможность существования лучшего способа выполнения работы, чем тот, который вы используете в настоящий момент. Всегда пребывайте в состоянии его поиска.

□ **Реструктурирование.** При реструктурировании всю энергию, время, деньги и ресурсы вы направляете на 20% деятельности, которые приносят наибольшую выгоду и наибольший доход. Компании производят реструктурирование, сосредоточивая большую часть своих ресурсов на продуктах, услугах или деятельности, которые выше всего ценят клиенты. Одновременно они отказываются от деятельности, которая не заботит клиентов и не приносит никакой прибыли.

Реструктуризируя свою деятельность, вы постоянно фокусируете внимание и энергию на нескольких вещах, обеспечивающих большую часть результатов, концентрируетесь на самых важных заданиях.

□ **Переустройство.** Это один из самых важных приемов упрощения жизни и работы, при котором все ваше внимание направлено на усовершенствование процесса. Вы постоянно ищете новые, лучшие, более дешевые и простые способы исполнения заданий и достижения желаемых результатов.

Переустройство жизни начинается с составления перечня шагов того или иного рабочего процесса - с самого начала до конца. Далее вы ставите в качестве цели уменьшение числа шагов на 30%. Вас поразит то, как легко выполнить это задание.

Шесть способов переустроить жизнь и работу

- **Объединяйте** несколько заданий в одно.
- **Поручайте несколько заданий** одному сотруднику, а не распределяйте их между несколькими людьми.
- **Передавайте определенные задания** компаниям или отдельным профессионалам, специализирующимся в данной области.
- **Поручайте** дела другим сотрудникам или другим отделам.
- **Отказывайтесь от занятия определенными делами**, выяснив, что они неактуальны или несущественны.
- **Меняйте порядок выполнения заданий**, чтобы снизить число возможных трудностей и повысить эффективность.

Анализируйте любое сложное задание, состоящее из последовательности шагов, и ищите новые дуги его переустройства. Упрощайте его для быстроты и эффективности выполнения.

- **Открытие заново.** Вы полностью восстанавливаете себя В условиях стремительных изменений вам необходимо заново открывать не только себя, но и свою работу, причем делать это следует каждые шесть-двенадцать месяцев Постоянно используйте прием «мышление с нулевого уровня». Постоянно спрашивайте себя: зная то, что вы знаете сейчас, и начни вы все сначала, делали бы вы это снова?

Представьте, что вы начинаете свою карьеру заново. Чему бы вы посвятили больше времени? Чему меньше? Что из того, чем не занимаетесь сейчас, начали бы делать? Что прекратили бы делать совсем"

Вы собираетесь заниматься самыми разнообразными видами деятельности и занимать самые различные должности в течение жизни. Смотрите вперед и думайте о том, чем бы вам хотелось заниматься. Спрашивайте себя: «Какая работа у меня будет следующей?» Чего вы ожидаете от нее?

Затем спросите себя: «Каково будет мое следующее достижение?» К чему вы стремитесь? Если вы сами не в состоянии ответить на эти вопросы, может появиться кто-нибудь посторонний и ответить на них за вас.

- **Обретение контроля.** На данном этапе вы устанавливаете новые цели и составляете новые планы. Принимаете новые решения и посвящаете себя новым занятиям. Несете полную ответственность и осуществляете контроль над своей жизнью. Вы не ждете у моря погоды, не ждете, пока в жизни появится что-то хорошее. Вы работаете, и сами приносите хорошее в свою жизнь. Вы контролируете и свое время, и свою жизнь.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ

В процессе фокусирования определение ценностей - это первый шаг на пути упрощения жизни. Что для вас имеет смысл? Какие ценности и принципы в личной жизни волнуют вас больше всего?

Вот кое-что из того, что вы можете ценить: мир, простота, спокойствие, удовлетворенность, удовольствие, счастье, любовь и радость. Выберете пять ценностей, наиболее важных для вас, и расположите в порядке приоритетности (см. приложение).

СОЗДАЙТЕ ИДЕАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ

Основываясь на выбранных ценностях, создайте такое представление о будущем, как если бы ваша жизнь была идеальна во всех аспектах. Представьте, что вы ничем не ограничены, и вы можете выбрать идеальный стиль жизни. Каким он будет?

ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕЛИ

Разобравшись с целями и представлением о будущем, вы устанавливаете конкретные цели, призванные упростить вашу жизнь. Способность выбирать нужную альтернативу и затем принимать твердые решения -

это наиболее мощный инструмент для достижения желаемых целей. Если по каким-то причинам вы недовольны сложившейся ситуацией, делайте новый выбор и принимайте новые решения касательно того, чего хотите, а затем приступайте к претворению желаний в действительность.

Пользуйтесь «идеализацией» как можно чаще. Вспоминайте счастливые моменты из личной жизни, случаи, когда вы проявили себя на работе как ценный, продуктивный, организованный сотрудник, и думайте, как повторить эти моменты в будущем.

Спросите: если бы жить вам осталось шесть месяцев, каким образом вы изменили бы свою жизнь?

Если бы провести на земле вам осталось совсем немного времени, чему вы бы посвятили больше времени, а чему меньше? Чем бы вы начали заниматься, а что прекратили? Как вы бы проводили время и с кем?

Если бы вы были финансово независимыми, чем бы вы вообще перестали заниматься? Какие шаги вы предприняли бы немедленно, чтобы упростить свою жизнь и сделать ее счастливой и спокойной?

Какова ваша точка фокуса по отношению к ценностям, представлению о будущем и целям? Что в работе и личной жизни вам нужно отметить крестиком для получения мгновенного эффекта? Что вам следует начать делать, а что прекратить?

НАУЧИТЕСЬ ГОВОРИТЬ «НЕТ»

Какие привычки и какой стиль поведения вам следует сформировать, чтобы сделать свою жизнь проще и не потерять этой простоты в дальнейшем? Вероятно, самая полезная привычка - это умение говорить «нет» любым вещам, отнимающим у вас время, но никак не совместимым с вашими стремлениями.

Слово «нет» - одно из самых влиятельных в нашем словаре. Просто скажите «нет» всему, что является для вас пустой тратой времени. Тогда вы сможете сказать «да» тем вещам, которые доставляют вам удовольствие.

ШЕСТЬ СПОСОБОВ УПРОСТИТЬ ЕЖЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ

Прямо сегодня начните упрощать свою жизнь и работу, пусть это станет вашей целью. Составьте план ее реализации и работайте над упрощением каждый день без перерыва. Вот несколько советов в помощь.

1. Наведите порядок. Прежде чем приступать к работе, уберите на рабочем месте. Даже если вам придется положить вещи на пол, вы должны оставить на столе лишь одно задание.
2. Разберитесь с бумажными завалами на рабочем столе и полках. Без сожаления выбрасывайте все ненужное. Любой журнал, которому больше шести месяцев, можно считать хламом. Любая информация, которую можно получить из других источников, -

хлам. Большинство бумаг, газет и журналов, отложенных с целью не потерять нужные данные, никогда более не берутся в руки. Вокруг вас громоздятся огромные кипы бесполезных бумаг, которые, в конце концов, все равно отправятся в мусорную корзину. В некоторых домах, офисах и на рабочих столах можно наблюдать такие груды материалов - старых и абсолютно бесполезных.

3. Чтобы давать себе время на отдых, постарайтесь отказаться от некоторых привычек. Поборите искушение включать радио в машине и дома. Не включайте телевизор вечером и по утрам. Старайтесь иногда оставаться в тишине. Это помогает вашему мозгу расслабиться и лучше функционировать.

Отказавшись от некоторых вещей, вы получаете серьезное преимущество, которое состоит в том, что вы сможете больше времени посвящать своей семье и друзьям, искреннему, спокойному общению с ними. Но как только вы включаете радио или телевизор, нормальному общению приходит конец. Вы можете поразительным образом улучшить свою жизнь, научившись отказываться от некоторых привычек.

Многие люди либо совсем избавляются от телевизоров, либо переносят их в отдельную комнату. Они были просто потрясены улучшениями, произошедшими в их общении с близкими.

4. Проверьте свою машину, шкафы, кладовые, гараж и избавьтесь от всего вышедшего из моды, устаревшего, ненужного или не подлежащего ремонту. Избавьтесь от этой болезненной боязни выбрасывать вещи - поведения, перенимаемого многими от родителей. Лучше подарите бесполезные для вас вещи людям, которые в них нуждаются. Пусть ваша жизнь будет аккуратной и простой, изысканной и элегантной.

5. Старайтесь каждый день тридцать-шестьдесят минут находиться в одиночестве и тишине. Пусть мозг расслабляется. Дышите глубже и позвольте мыслям течь свободно, перескакивая с предмета на предмет, без давления и конкретного направления.

Такая практика одиночества может изменить всю вашу жизнь. Каждый, кто последовал данному совету и позволял себе время от времени оставаться в одиночестве, был весьма удивлен улучшением своей жизни. Иногда в одиночестве вам в голову приходят настолько глубокие и значительные идеи и озарения, что они в состоянии изменить ход вашей карьеры или даже всей жизни. Просто попробуйте пару раз и убедитесь сами.

6. Займитесь какой-либо конкретной деятельностью, исходя из того, что вы узнали в данной главе. Делайте что-нибудь, но действуйте без промедления, чтобы упростить себе жизнь. Сделав первый шаг, вы обнаружите, что уже автоматически делаете следующий. В мгновение ока вы обретете контроль над своей жизнью.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

ОТКРОЙТЕ В СЕБЕ САМЫЕ ЦЕННЫЕ РЕСУРСЫ

*Успех - это направленность всех ваших сил на то,
что вы страстно хотите получить.*

Уилферд А. Петерсон

Способность размышлять - самое ценное ваше качество. Способность принимать решения и действовать определяет все, что с вами случается. Вы полностью контролируете также свою способность выбирать ваши собственные мысли и реакции.

Бобу Сильверу, живущему в Чикаго (Иллинойс), исполнилось тридцать два года. Он посещал мои семинары, а через год написал мне письмо и рассказал удивительную историю о том, как изменилась его жизнь за последние двенадцать месяцев.

До того как прийти на семинар, он страдал от лишнего веса, у него были проблемы с работой, он дважды женился и разводился, к тому же глубоко увяз в долгах. Боб озлобился на весь мир, а особенно на тех, кто, по его мнению, являлся частью «системы». Он был убежден, что судьба от него просто отвернулась. Жизнь несправедлива, а сам он лишь несчастная жертва потока неудач. Бобу казалось, что во всех его проблемах, а также проблемах общества в целом виноваты люди, добившиеся большего успеха, чем он.

Он пришел на мой семинар неохотно, исключительно потому, что друг подарил ему билет и настоял на этом посещении. Боб уселся, скрепив руки на груди и низко опустив подбородок, неприступный, не поддающийся на всю эту «мотивационную чепуху», которая - в этом он был абсолютно уверен - была чистым надувательством.

В своем письме он признался, что мои слова прозвучали для него как удар грома, заставивший его выпрямиться и полностью изменить привычное мышление. Я сказал следующее: «Вы - тот, кто вы есть, и находитесь там, где находитесь, только из-за себя самого и никого боль-

ше. Природа здесь ни при чем. Ей все равно. Если вы сделаете то, что делают все преуспевающие люди, вы получите те же результаты, что и они. Если не будете, то, соответственно, не получите ничего».

Вероятно, вы не раз слышали эту мысль в различных вариациях. Но когда Боб осознал ее, вся его жизнь перевернулась на сто восемьдесят градусов. Благодаря внезапному озарению он понял, что в глубине души ему хотелось быть счастливым и преуспевающим. Боб хотел, чтобы его ценили и уважали. Но впервые ему открылось **и** то, что своим отношением он вредил сам себе.

Боб ушел с семинара с твердой решимостью изменить **и** свое поведение, и свое мышление. Год спустя его жизнь стала абсолютно иной. У него была отличная работа, и его дважды повышали. Он сбросил тридцать фунтов, счастливо женился и перебрался в новую квартиру. Боб чувствовал себя на все сто и с радостью встречал каждый новый день. Он стал совершенно другим человеком.

Что же произошло? Ему открылась великая истина, которую не раз открывали в течение всей истории человечества: самый ценный источник - это ваш разум. Способность думать, планировать, принимать решения и действовать - самая мощная сила вашей жизни. Эта сила есть начальная точка всего хорошего, что с вами случается. Обретя полный контроль над своим мышлением, вы меняете весь свой мир.

Сегодня вы вошли в новую эру, которую Харлоу **Шейпли** называет психозойской эрой или эрой разума. Ваш разум настолько могуществен, что, будучи направленным в нужное русло, может помочь вам достичь практически всего. В вас сокрыты неистраченные источники настолько мощного потенциала, что за целую жизнь вам, наверное, не совершить и малой доли того, на что вы действительно способны.

ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

В начале жизни преимуществ у меня не было никаких. Изматывающая физическая работа, безработица, по меньшей мере, пять месяцев в году, довольно скудное образование, отсутствие опыта, ограниченные связи. Однажды я спросил себя: «Почему одни люди преуспевают больше, чем другие?»

Поиски ответа на заданный вопрос направляли мою жизнь с тех самых пор, как мне исполнилось девятнадцать лет. Моим первым великим открытием стал закон причинной связи Аристотеля. Сегодня мы называем его законом причины и следствия. В Библии он называется законом посева и жатвы. Сэр Исаак Ньютон назвал его законом действия и противодействия. Это величайший закон западной цивилизации, вобравший в себя достижения науки, медицины, технологии и бизнеса за две тысячи лет.

Закон причины и следствия гласит: каждый эффект обязательно обусловлен определенной причиной или причинами. То есть у каждого явления есть свое основание. Этот закон также гласит, что успех, деловой или личный, никогда не бывает случайным, равно как и неудачи не

Брайан Трейси. «Точка фокуса»

случаются просто так. Они связаны специфическими отношениями причины и следствия.

В своем простейшем выражении закон выглядит так: если вы желаете добиться того или иного результата, необходимо лишь выяснить, кто когда-либо достигал того же, а затем определить, что делал этот человек для получения такого результата, и делать то же самое. Если вы станете поступать так же, как преуспевающие люди, то и получаемые вами результаты будут такими же, как у них. И это не чудо. Это действие закона.

Данное открытие озарило меня, когда мне было двадцать три года, точно так же, как оно озарило Боба Сильвера из Чикаго. Только представьте! Вы можете стать кем угодно, иметь и делать все, что угодно, всего лишь выяснив, каким образом этого добились другие люди до вас, и просто повторив за ними их действия. Независимо от того, высокого вы роста или низкого, молодой или пожилой, черный или белый, женщина или мужчина, образованный или без образования, вновь прибывший иммигрант или потомок пуритан, делая то же, что делают преуспевающие, удачливые люди, со временем вы получите те же результаты, что и они.

Философ Бертран Рассел писал: «Самое убедительное доказательство того, что какое-то дело может быть сделано, - тот факт, что другие его уже сделали».

Авраам Линкольн писал: «То, что некоторые достигли успеха, является доказательством того, что и другие смогут».

Открытый разум и готовность изменить привычное мышление подарят вам огромнейшие преимущества для достижения успеха в этом стремительном мире. Открыв данный закон, я не ставил его под сомнение. Я просто принял его как истину и активно применял ко всему, что делал.

ПРЕТВОРЕНИЕ ПРИНЦИПА В ДЕЙСТВИЕ

Занявшись торговлей, я по крупницам собирал и применял любые торговые методы и приемы, которые мне удавалось подсмотреть у других преуспевающих торговых агентов. И все эти приемы работали. В кратчайшее время я оказался среди ведущих торговых агентов своей организации.

Перейдя в отдел управления сбытом, я начал изучать все, связанное с менеджментом продаж. Через год в моем подчинении находились девяносто пять торговых агентов, каждого из которых я нанял и обучал самолично.

Занявшись недвижимостью, я прочитал более двадцати книг на эту тему, включая те, что посвящены выбору места для постройки, организации финансирования, строительству, аренде и продаже недвижимости. За последующие пять лет я приобрел, продал, построил и сдал в аренду промышленной, коммерческой и жилой недвижимости более чем на 50 миллионов долларов.

Часто, когда я объясняю закон причины и следствия, люди не воспринимают его всерьез, считая, что их собственные ситуации чересчур

сложны для этого принципа. Хочу заметить: самые эффективные принципы - самые простые. Именно поэтому успех и благосостояние доступны практически всем.

Вот мое грандиозное открытие - закон причины и следствия можно сформулировать так: мысли - это причина, обстоятельства - это следствия.

Другими словами, мысль созидательна. Ваши мысли - это причины создания условий вашей жизни. Все, что у вас есть сегодня, вы притянули к себе своими собственными мыслями. Вы можете изменить свою жизнь, потому что можете изменить способ мышления. Ведь причина, по которой одни люди преуспевают, а другие нет, довольно проста: преуспевающие люди думают не так, как неудачники. И если вам удастся настроиться на волну мышления преуспевающих людей, вы скоро насладитесь положительными результатами.

ВЕЛИЧАЙШЕЕ ОТКРЫТИЕ

Формулировка закона причины и следствия выглядит так: *вы становитесь тем, о чем вы думаете большую часть времени.*

Какая великолепная идея! Величайшие умы человечества испытывали благоговейный трепет перед мощью этой мысли: вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени.

В фильме «Firefox», где главную роль исполняет Клинт Иствуд, в центре сюжета оказывается новейшая модель русского истребителя-бомбардировщика, настолько усовершенствованного, что он может управляться при помощи мыслей пилота. Мысли пилота управляют всеми маневрами истребителя, летящего на огромной скорости. Герой Клинта Иствуда прекрасно владел английским и русским языками, и, исчезнув вместе с самолетом, ему приходилось напоминать себе думать по-русски - так, как был запрограммирован самолет.

То же происходит и с вашим разумом. Ход вашей жизни и всего, что происходит с вами, определяется ходом мыслей, позитивных или негативных, конструктивных или деструктивных. Главное, что, изменив мышление, вы измените свою жизнь. В действительности все значительные перемены в жизни случаются именно тогда, когда меняется мышление.

ДУМАЙТЕ КАК ПОБЕДИТЕЛЬ

На протяжении многих лет тысячам преуспевающих людей задавали один и тот же вопрос: «О чем вы думаете большую часть времени?»

Все они дали один и тот же ответ. Оказалось, что большую часть времени преуспевающие люди думают о том, к чему они стремятся и как этого добиться. В результате подобного умственного фокусирования они добиваются большего, чем обычные люди, несмотря на то, что у них не было никаких особых преимуществ.

Неудачники, с другой стороны, большую часть времени склонны думать и говорить о том, чего они не хотят. Они без конца твердят о том, кого

они терпеть не могут и кто виноват в их неудачах. И никак не поймут, почему в их жизни не наступает никакого улучшения, хотя работают они не меньше остальных. Они погрязают в своей привычке думать и рассуждать о проблемах и виноватых, тем самым лишь ухудшая ситуацию.

Мартин Селигман из Университета Пенсильвании в течение двадцати лет проводил собеседования более чем с 350 тысячами мужчин и женщин, чтобы выяснить, о чем они думают большую часть времени. Полученные данные он суммировал в своем бестселлере «Просвещенный оптимизм».

Селигман обнаружил, что наиболее типичным качеством преуспевающих людей является оптимизм. Преуспевающие люди гораздо оптимистичнее обычных людей, они отличаются позитивным внутренним отношением к себе и окружающим.

Ваш уровень оптимизма является наилучшим индикатором того, насколько счастливо, богато и долго вы будете жить. Чем оптимистичнее и позитивнее вы настроены, тем больше у вас будет энергии и энтузиазма. Ваша иммунная система окрепнет, сон улучшится и в течение всего дня вы будете активны умственно и физически.

Чем оптимистичнее вы будете, тем более творчески станете подходить к своей жизни. Вы начнете генерировать новые оригинальные идеи и откроетесь новым возможностям. Они помогут вам еще быстрее продвигаться к вашим целям - целям, о которых вы думаете большую часть времени.

Ваша решимость оптимистично относиться к жизни является более мощной гарантией успеха, чем любое другое качество.

Процесс фокусирования требует, чтобы вы постоянно помечали крестиком ту мысль или деятельность, которая может оказаться наиболее существенной в данный период времени. Общее правило таково: сохранять оптимистичное и позитивное мышление большую часть времени. Задача может показаться сложноватой, по крайней мере, вначале, но, как и любую привычку, ее можно постепенно выработать многократным повторением. Если вы будете практиковать оптимистичное мышление и поведение, то подобное отношение скоро перейдет в безусловную реакцию. В итоге вы станете реагировать и воспринимать происходящее только с положительной точки зрения.

Хорошее умственное состояние и физическая форма в чем-то похожи. Если вы стремитесь обрести хорошую физическую форму, то активно занимаетесь спортом, используя активные тренировки для обеспечения максимальной нагрузки от головы до пяток.

Если вы придете в атлетический зал и скажете тренеру, что хотите обрести хорошую физическую форму, он покажет вам, как следует пользоваться разнообразными снарядами и в какой последовательности, чтобы добиться отличной формы и поддерживать ее в дальнейшем.

Оптимизм можно сравнить с хорошим умственным состоянием. Последнего можно добиться путем специальных умственных тренировок, которые нужно проводить до тех пор, пока вы автоматически не начнете позитивно и конструктивно реагировать на все происходящее с вами.

УМСТВЕННАЯ ФИТНЕС-ПРОГРАММА

Существуют семь умственных упражнений, или способов мышления, которые вы можете освоить и применять каждый день, чтобы стать положительной, уверенной и жизнерадостной личностью. Чем чаще вы будете думать именно таким образом, тем лучше вы будете себя ощущать, тем большего достигнете, причем быстрее и проще.

Думайте о будущем

Первым наиболее важным качеством, которое вам требуется вырабатывать, - *это ориентация на будущее*. Ориентация на будущее - это еще одна отличительная черта всех преуспевающих людей, особенно тех, кто поднялся до позиции лидера и несет огромную ответственность на работе, в обществе и личной жизни.

Было проведено около 3300 исследований, целью которых было отыскать общие качества, присущие всем великим лидерам в истории человечества. В итоге было обнаружено одно качество, свойственное всем лидерам, - *умение видеть будущее*. Лидеры могут его видеть. Остальные - нет. Лидеры видят лучшее будущее для себя, своей семьи и своей организации. Они видят прекрасное будущее. А затем начинают работать, чтобы воплотить его в действительность. Те, кто ориентирован на будущее, думают о нем большую часть времени. Они предпочитают думать о том, куда идут, а не о том, где были. Они задумываются над тем, что будет возможным через месяцы и годы, но не заикаются на прошлом, которого все равно уже не изменишь.

К сожалению, в нашем обществе насчитывается менее десяти процентов людей, которые смотрят исключительно в будущее. Подавляющее большинство сосредоточено либо на настоящем и сиюминутных удовольствиях, либо на прошлом и на том, что с ними уже случилось.

Как можно определить, является ли человек нацеленным на будущее? Задайте ему всего лишь один вопрос: «Если бы через пять лет ваша жизнь была идеальной, то какой бы она была?» Тот же вопрос вы можете задать и себе.

Люди, ориентированные на будущее, ответят вам, не задумываясь ни на секунду, поскольку они часто размышляют над этим. Такие люди абсолютно точно знают, какой они *хотят* видеть свою жизнь через пять лет. Для них не составит труда рассказать, к чему они стремятся, и что хотят получить от жизни. Такие люди не просто знают, куда они идут, но и зачем им туда идти. Мысленным взором они видят четкие картины своей работы, дохода, семьи, стиля жизни, здоровья и достижений.

Люди, ориентированные на настоящее или прошлое, имеют весьма туманное и расплывчатое представление о своем будущем. Они редко задумываются над ним и могут раздражаться, если вы попросите их описать будущие цели.

В таком контексте ясность приобретает огромное значение. Преуспевающие люди исключительно ясно представляют себе, кто они есть,

что хотят и как могут это получить. Неудачники обычно затрудняются четко это определить.

Одно очень эффективное упражнение, которое вы можете попробовать, чтобы задать направление мышлению и быстрее добиться нужных результатов, называется идеализацией. Идеализируя, вы постоянно представляете себе оптимальное решение или последствия любой жизненной ситуации. Вы мысленно переноситесь на три-пять лет вперед, а затем создаете мысленный образ той жизни и той карьеры, которая была бы для вас идеальной во всех отношениях.

Визуализируя и идеализируя совершенное будущее, вы освобождаете свой разум. На мгновение вы представляете, что вас не сковывают никакие рамки касательно того, кем вы можете быть, что делать или чем обладать.

Представьте, что вы владеете всеми нужными знаниями и опытом. Представьте, что в вашем распоряжении имеются все необходимые деньги и ресурсы. Представьте, что у вас есть все друзья и связи. Представьте, что у вас есть все возможности и шансы. Представьте, что, если вы можете об этом мечтать, вы можете это реализовать.

Составьте список всего, что вы стремитесь получить от жизни и от работы в будущем, как будто успех всех ваших начинаний зависит исключительно от того, насколько ясно вы их себе представите.

Если вы женаты или замужем, сядьте вместе с супругой или супругом и составьте вдвоем список желаний. Спросите себя: «Что бы мы стали делать, если бы завтра выиграли десять миллионов долларов, не облагаемых налогом?»

Если бы у вас были все деньги и время, которые вам нужны, а вы могли бы стать тем, кем хотите, что бы вы поставили на первое место? Чем большей ясности вы сможете добиться при описании своего идеального будущего, тем с большей вероятностью вы сможете его для себя построить. Вы не можете попасть в цель, не видя ее. Ясность первостепенна.

Создайте образ пятилетнего будущего

Как писал знаток бизнеса Питер Друккер, «мы слишком переоцениваем собственные достижения за год, но слишком недооцениваем возможные достижения за пять лет».

Проводя корпоративные занятия по стратегическому планированию, я всегда включаю это упражнение. Я прошу сотрудников представить идеальный образ их компании через пять лет. По моей просьбе они составляют специальную статью, посвященную данной теме. Вопрос звучит так: «Как бы вы описали эту компанию, если бы это была самая лучшая компания во всей отрасли?»

Затем мы ходим по комнате и записываем ответы на лекционных плакатах или досках. Обычно мы генерируем около двадцати-тридцати идеальных описаний состояния компании через пять лет. После этого мы обсуждаем ответы и расставляем их по степени важности, определяем очередность и выясняем, какие из них являются причиной, а

какие - следствием. В итоге мы сходимся на трех-пяти наиболее значимых идеальных представлениях о будущем компании через пять лет. Уточнив эти представления, мы переходим к разработке стратегии при помощи вопроса «как?».

«Как» - это одно из самых важных и могущественных слов, которое вы можете применять к каждой жизненной ситуации. Четко представив себе, чего вы хотите, вам остается задать всего лишь один вопрос: «Как я могу этого достичь?»

Данный вопрос заставляет вас быть одновременно и позитивно настроенным, и ориентированным на будущее. Слово «как» дает возможность пробудиться вашей креативности. Регулярное употребление этого слова подобно нажатию на педаль газа вашего мозга. Чем чаще вы задумываетесь («как?») над любым вопросом, целью или мечтой, тем больше у вас появится идей, позволяющих вам претворять мечтания в реальность.

Самое главное в таком подходе заключается вот в чем: думая о будущем и размышляя над тем, каким образом превратить его в действительность, вы начинаете положительнее и оптимистичнее относиться к настоящему. Вы ощущаете прилив энергии и энтузиазма, рост уверенности и собственной силы. Вы обретаете мотивацию и испытываете преданность работе. Ваше общение становится более избирательным и эффективным.

Группа людей, сплоченная вокруг общей идеи, стремящаяся общими усилиями претворить ее в жизнь, может стать ядром непобедимой команды. Подобное видение будущего мотивирует и вдохновляет людей работать на таком высоком уровне, какого они никогда не демонстрировали. Этот идеальный образ, или картина, выступает своеобразным указателем как для индивидуального, так и для корпоративного принятия решений.

Испытайте себя каждый день

Вся наша жизнь - это своего рода испытание. Нас постоянно проверяют на прочность успехи, неудачи всевозможные неожиданности. Ваша реакция на окружающий мир и происходящие события и есть то испытание, которое вам приходится проходить и выдерживать.

Вероятно, самое тяжелое испытание - ваше умение думать и говорить о своем будущем, о том, к чему вы стремитесь и куда идете. Эти мысли должны стать точкой фокуса вашего мышления. Тем крестиком, который определяет направление жизни. Испытание, которое вы либо выдержите, либо провалите - в зависимости от того, чем большую часть времени заняты ваши мысли.

Думайте о своих целях

Второе качество преуспевающих людей - *ориентация на цели*. Большую часть времени они думают о своих целях и способах их достижения. Неудачники больше заняты своими проблемами, а также критикой, жалобами и поисками оправданий.

Ориентация на будущее предполагает идеальное представление о нем. Ориентация на цели более конкретна. Вы переводите образы будущего из разряда мечтаний в конкретные, реальные действия и меры, которые можно немедленно приводить в исполнение. Генри Дэвид Торо весьма метко выразился по этому поводу: «Вы строили воздушные замки? Отлично, им там самое место. Теперь принимайтесь за работу и постройте под ними прочный фундамент».

Теперь о цифрах. Три процента. Именно столько взрослых людей претворяют в жизнь свои цели. Остальные девяносто семь процентов довольствуются желаниями, надеждами и фантазиями. Люди, не ставящие целей, обречены работать на тех, кто их ставит.

Ключ к постановке целей - в мышлении на бумаге. Преуспевающие люди думают с ручкой в руке, неудачники этого не делают. Записывая свои мысли, вы облачаете их в наглядную форму. Они становятся реальным и конкретным поводом к определенным позитивным действиям. Цели, сформулированные на бумаге, освобождают скрытые в вас силы, которые могли бы так и остаться дремлющими. Сам процесс изложения целей на бумаге невероятно увеличивает вероятность того, что вы достигнете их в действительности.

Постановка целей крайне необходима. Это умение, которым вы можете овладеть, постоянно практикуясь. Овладев процессом и техникой формулировки целей, вы сможете нажать на педаль газа собственной жизни и за год-два достигнете такого прогресса, на который в иных условиях ушло бы лет десять.

Семь шагов формулирования цели

Предлагаю вам простую формулу, включающую семь шагов для постановки и достижения целей. Вы можете пользоваться ею на протяжении всей карьеры.

1. Четко определите чего вы хотите достигнуть в каждой сфере своей жизни. Большинство людей никогда над этим не задумываются. Здесь ясность крайне важна.
2. Подробно и четко изложите все на бумаге. Сформулируйте цели в количественных величинах. Например: за следующие два года увеличить мой доход на пятьдесят процентов. Цель, не выраженная в письменном виде, это всего лишь фантазия. В ней не скрыто никакой энергии.
3. Установите крайний срок для реализации цели и, если понадобится, добавочные промежуточные сроки. Подсознательно ваш разум безостановочно работает над целями, заключенными в конкретные сроки. Например: я реализую половину своей цели касательно доходов за одиннадцать месяцев, а вторую половину выполню в течение двух лет.

Откройте в себе самые ценные ресурсы

4. Составьте список всех действий, необходимых для достижения цели. Постоянно пополняйте его новыми идеями и задачами, приходящими в голову. Доведите список до полного завершения.
5. Оформите список в виде плана. Решите, что необходимо выполнить в первую очередь, а что - во вторую. Определитесь с тем, что и в какой очередности должно быть сделано. Обрабатывайте свой план до тех пор, пока он не приобретет готовую форму.
6. Немедленно принимайтесь за реализацию плана. Делайте все, что угодно, но не сидите сложа руки. Просто удивительно, сколько людей терпят поражение из-за того, что не предпринимают никаких действий для осуществления задуманного.
7. Пообещайте себе каждый день делать что-нибудь, что приближало бы вас к вашей цели, какой бы она ни была. Заставляя себя ежедневно предпринимать те или иные шаги, вы учитесь наращивать темп. Регулярные действия способствуют укреплению решительности и питают вас энергией. Одно-единственное решение - каждый день на шаг приближаться к цели - может изменить всю вашу жизнь.

Определившись с целями и записав их, думайте о них непрерывно: утром, днем и ночью. Единственный подходящий для вас вопрос - вопрос «как?». Каким образом вы сможете всего этого достигнуть? «Возможно ли это?» - вопрос больше не для вас.

Посвятите себя совершенствованию

Третье качество преуспевающих людей - *ориентация на совершенствование*. По определению, люди, преуспевающие в своем деле, делают его хорошо и качественно. Посвятите себя совершенствованию в своей работе.

Твердо решите войти в лучшие десять процентов, невзирая на то, сколько времени и сил необходимо затратить.

На протяжении многих лет мне ни разу не приходило в голову, что я могу в чем-то преуспеть, и все из-за моей низкой самооценки и ограниченного образования. Даже если мне что-то удавалось регулярно, я склонен был относить это на счет удачи или случайного стечения обстоятельств. Я ощущал себя самозванцем, если мне приходилось выслушивать поздравления за отлично выполненную работу. Когда мне исполнилось двадцать восемь лет, я сделал одно открытие, изменившее всю мою жизнь. Возможно, оно изменит и вашу.

Я осознал, что все, кто сейчас находится в первой десятке, должны были с чего-то начинать. Подавляющее большинство начинало с последней десятки. Я обнаружил, что все, кто сейчас является профессио-

налом в своей области, когда-то были неопытными новичками. Я также понял, что те, кто сейчас является общепризнанным специалистом в своей профессии, когда-то, вполне возможно, работали в совершенно другой области.

Жизнь - как очередь в буфет. Жизнь - это самообслуживание. Никто ничего не принесет вам на блюдечке. Вы не можете сесть за стол и постучать по нему ложкой, ожидая, что вас обслужат. Вы должны встать, взять на себя ответственность и обслужить себя сами.

Если хотите оказаться в начале очереди, необходимо сделать два важных шага. Во-первых, встать в очередь! Примите решение достигнуть совершенства в своем деле, а затем занимайте очередь. Начиная с этого дня каждый день, делайте что-нибудь для того, чтобы продвигнуться вперед.

Во-вторых, оставайтесь в очереди. Нет никакого смысла в случайных попытках личного развития, после которых вы снова устраиваетесь перед телевизором. Встаньте в очередь и не выходите из нее. Постоянно переставляйте ноги, продвигаясь вперед. Каждый день узнавайте и внедряйте новое. Не стойте на месте. Не теряйте движущей силы.

Самое главное заключается в том, что очередь никогда не заканчивается. Вы можете занять свое место в ней в любое время - все двадцать четыре часа в сутки. Любой может присоединиться к этой очереди и двигаться вперед. Любой может решить стать лучшим в своем деле и начать работать над достижением цели.

Неважно, сколько времени это займет. Если вы не выйдете из очереди, если вы каждый день будете становиться немножко лучше, никто и ничто не помешает вам добраться в итоге до ее начала. Никто не в состоянии помешать вам попасть в десятку лучших в своей профессии. Все зависит только от вас. Вам решать: стать самому себе преданным другом или заклятым врагом.

Добившись безупречности в своей работе, вы полностью измените свою жизнь. Ваша самооценка, самоуважение, чувство собственного достоинства возрастут стократ. Вы будете чувствовать себя на двести процентов. Вы завоеуете уважение и восхищение окружающих.

Вот ключевой фокусный вопрос: *«Какое одно умение, доведенное до совершенства, окажет вам наибольшую помощь в продвижении по службе?»*

Именно на нем вам следует поставить крестик в личном и профессиональном росте. Это то, о чем вы думаете и говорите большую часть времени. Это то, чему вы посвящаете всего себя.

Ничто не поможет реализовать ваши желания и добиться целей быстрее, нежели одно, наиболее необходимое для работы качество, доведенное до совершенства. И практически всегда оно вам известно.

Каким бы оно ни было, оформите его как цель, запишите, составьте план и работайте над ним ежедневно. Через неделю, месяц или год вы оглянетесь вокруг и поразитесь тому прогрессу, которого достигли и в жизни, и в карьере.

Фокусирование на результатах

Четвертое качество, необходимое для оптимизма и выдающихся достижений, - *ориентирование на результат*. Преуспевающие люди ни на секунду не забывают, какие от них ожидаются результаты. Они постоянно составляют планы и отдают предпочтение самым важным заданиям.

Ориентирование на результаты является значимой составляющей процесса фокусирования. В первую очередь вы составляете список всех необходимых дел. Затем располагаете их по приоритетности и значимости. Выбираете одно задание, наиболее важное, и сосредотачиваетесь на его выполнении. Затем вы упорно работаете над ним до тех пор, пока не выполните полностью. Постоянная ориентация на результаты идет рука об руку с высокой производительностью, великолепным исполнением и отличными показателями. В основе ориентирования на результаты лежат ответы на следующие четыре вопроса, которые вы задаете себе постоянно, каждую минуту и каждый час ежедневно:

- 1. Какой вид моей деятельности является самым продуктивным?** Что из сделанного мной приносит наибольшую пользу работе? Если вы не уверены, составьте список всех заданий и обязанностей, а затем покажите его боссу. Обсудите его с коллегами и сотрудниками. Вы должны абсолютно четко представлять себе результаты, которые ожидаются от вашей работы. Помните: самое худшее расходование времени - очень хорошо делать то, что вообще не надо делать.
- 2. Каковы основные результаты моей деятельности?** Какие результаты я должен получить, безукоризненно выполняя свое дело? Каждая работа предполагает не более пяти-семи основных результатов. Ваша первейшая задача - определить их и выработать жесткие критерии для проверки успешного достижения результатов. Ежедневно вы должны работать над тем, чтобы соответствовать данным критериям. То, что измерено, то сделано. То, что вы не измерили, вы не сможете выполнить.
- 3. Что могу сделать я, и только я, что принесет огромную пользу моей компании?** На этот вопрос можно дать лишь один ответ. Это та работа, которую в состоянии выполнить только вы. Если ее не сделаете вы, она не будет сделана вообще. Но если вы выполните ее, и выполните хорошо, то тем самым внесете существенный вклад в деятельность своей компании и рост своей карьеры. Что же это?
- 4. Занимаясь каким видом деятельности я использую свое время наиболее эффективно?** Это самый главный вопрос при распределении времени. Вы ежедневно должны задавать его себе и отвечать на него каждый час. Использую ли я свое время в данный момент? Этот вопрос и ответы на него - ключ к совершенному исполнению. Как бы вы ни ответили, обязательно работайте над этим конкретным заданием каждую минуту. По сравнению с

этим заданием все остальное - просто пустая трата времени. При окончательном анализе получение результатов имеет решающее значение. Количество и качество ваших результатов определяют количество и качество вашего вознаграждения. Процесс фокусирования требует, чтобы вы постоянно отмечали крестиком именно то задание или ту деятельность, которые имеют для вас первостепенное значение. Затем вы должны сконцентрироваться лишь на этом единственном задании и работать до тех пор, пока не выполните его полностью.

Сосредоточьтесь на решениях

Пятое качество, необходимое для оптимизма и высокого уровня исполнения, - *ориентация на решения*. Большую часть времени вы ищете решение той или иной проблемы, размышляя над тем, что можно сделать, а не над тем, что случилось и кто виноват.

Неудачники большую часть времени тратят на описание своих проблем. Чем больше вы думаете о неприятностях, тем более озлобленным и пессимистичным становитесь. Но, начиная искать решения, вы обретаете оптимизм и более творчески подходите к ситуации.

Жизнь - это непрерывная череда проблем. Они никогда не кончаются. Они - как волны в океане - нахлынут и отступят. Кроме этого, если вы живете обычной, загруженной жизнью, то каждые два или три месяца у вас происходит какой-нибудь кризис. Единственное, что имеет значение, - это то, как вы реагируете на всякого рода неприятности.

Ваша способность справляться с проблемами во многом определяет и ваш успех, и ваш доход, а также то, как далеко вы пойдете и как высоко подниметесь в жизни. Неважно, какая должность обозначена на вашей визитной карточке, вы можете ее зачеркнуть и написать: «Тот, кто решает проблемы». Это именно вы, и именно этим вы занимаетесь целыми днями. Единственный вопрос заключается лишь в том, насколько удачно у вас это получается.

Преуспевающие люди решают серьезные проблемы. Неудачники или решают крошечные проблемы, или не решают их вовсе. Если сейчас вы способны решать важные проблемы, то в будущем вы сможете решать еще более важные.

Ключ к тому, чтобы эффективно решать проблемы, состоит в следующем: необходимо постоянно размышлять и говорить о возможных решениях. Как только что-нибудь пойдет не так, не поддавайтесь соблазну злиться, обвинять других или искать себе оправдания. Вместо этого спросите: «Что же следует предпринять? Какой выход мы можем найти? Каков следующий шаг? Как нам решить эту проблему? Как мы можем уменьшить риск? Как мы можем предотвратить создание такой же проблемы в будущем? В каком направлении мы будем двигаться теперь?»

Главное заключается в том, что, сосредоточиваясь на поиске выхода из кризиса, вы становитесь искуснее в нахождении лучших и более сложных решений. Вы начинаете творчески подходить ко всему, что

делаете, большую часть времени, сосредоточиваясь на поиске вариантов. Ваш разум работает на новом, более высоком уровне.

Это одно из величайших открытий. Ведь по-настоящему эффективный человек - тот, кто обладает замечательной способностью конструктивно реагировать на неизбежные ежедневные трудности и неприятности. Это должно стать и вашей целью. Думайте о решениях в течение целого дня.

Посвятите себя непрестанному обучению

Шестым качеством оптимистичных людей является ориентация *на личностный рост*. Это реальный факт: *ваша жизнь становится лучше лишь тогда, когда вы сами становитесь лучше*.

Люди, ориентированные на личностный рост, заботятся о себе и о своем будущем. Они открыты новым идеям, мнениям, приемам, методам, стратегиям и пробуют применять их на практике. Они жадно тянутся к любой новой информации. Как губки, впитывают все возможные знания из любого источника.

Тренер по баскетболу Пэт Райли писал: «Если вы не совершенствуетесь, вы деградируете».

В вас скрыты огромные нерастроченные резервы умственных возможностей. Вы обладаете способностью обучаться и достигать совершенства в таком количестве областей, которое вам даже и не снилось. Но мозг - как мышца. Если его не разрабатывать, он атрофируется, по крайней мере, временно.

Будущее принадлежит профессионалам. В XXI веке будущее принадлежит универсальным профессионалам - тем, кто отлично выполняет свою работу и каждый день становится лучше и совершеннее.

Чтобы больше заработать, вы должны больше выучить и узнать. Должны делать что-то полезное и ценное, развить способность вносить важный, существенный вклад. Каждый день вы обязаны задавать себе вопрос:

«Что я могу сделать, чтобы повысить свою значимость для компании?»

Предлагаю вам чрезвычайно эффективный прием, который поднимет вас на самую вершину профессии и будет способствовать успеху в любом начинании. *Вкладывайте 3% вашего дохода в самого себя*. Эта формула трех процентов творит настоящие чудеса! Каждый доллар, который вы тратите на свое развитие, на то, чтобы стать лучше, окупается в итоге десятью, двадцатью, тридцатью, пятидесятью и даже ста долларами личной прибыли.

Многие из тех, кто посещал мои семинары, рассказывали, что покупка одной книги или аудиопрограммы окупалась в 1000, 2000 и даже 5000 раз менее чем за год. Тридцатипятилетний отец двоих детей, имеющий восемь классов образования, приобрел аудиопрограмму за 60 долларов в надежде хоть как-то поправить свой бизнес. В течение следующих десяти месяцев его годовой доход увеличился с 30 тысяч до

304 тысяч долларов. Личностное совершенствование и в самом деле прилично окупается!

Вы сами и есть ваши самые ценные активы. Умение мыслить и эффективно действовать зависит от качества и количества знаний и идей, которыми вы владеете. Ваш мозг должен постоянно питаться, чтобы развивать заложенный потенциал. Ваша задача - непрерывно совершенствовать свои способности и умения, чтобы думать и действовать на более высоком уровне.

Предлагаю вам простую формулу длительного успеха, который сделает вас богатыми: каждый год вкладывайте в совершенствование своего разума столько же денег, сколько вы вкладываете в машину.

Если вы будете затрачивать столько же денег на повышение уровня своих способностей и умений, сколько у вас уходит на содержание автомобиля, то, уверяю вас, вы сможете стать одним из наиболее компетентных и высокооплачиваемых людей.

Вот три пути ориентации на личностный рост; все они довольно просты. Во-первых, читайте час или более в день специальную литературу. Самые высокооплачиваемые люди Америки посвящают чтению два-три часа в день. Таким образом, они всегда находятся в курсе последних событий, кроме того, это тренирует и развивает мозг. Но даже если вы станете читать по одному часу в день хорошую книгу, которая может оказать помощь в вашей работе, этого будет вполне достаточно.

Во-вторых, слушайте аудиопрограммы в автомобиле, во время тренировок или прогулок. Владелец автомобиля в среднем проводит за рулем от 500 до 1000 часов ежегодно. Слушая образовательные аудиопрограммы в машине, вы получаете эквивалент университетского очного образования. Одна лишь эта привычка может сделать вас самым информированным и высокооплачиваемым человеком в вашей сфере.

В-третьих, посещайте любые полезные курсы или семинары, которые вам удастся найти, даже если они будут дорого стоить или находиться достаточно далеко.

Сотни и тысячи высокооплачиваемых профессионалов признавались мне, что поворотный пункт в их жизни и карьере наступал, когда они решались на посещение семинара, впоследствии навсегда изменившего их мышление.

Уходите на отдых десятью годами раньше

Несколько лет назад мой дантист затратил огромное количество времени и денег, чтобы поучаствовать в международной конференции дантистов в Гонконге. На одной из секций он познакомился с новейшей техникой косметического протезирования и немедленно начал применять ее на своих пациентах, в том числе и на мне. Вскоре он стал общепризнанным экспертом в данной области, и к нему съезжались пациенты и дантисты со всей страны.

Пять лет спустя, он продал свою практику и в пятьдесят пять удалился на заслуженный отдых мультимиллионером. С тех пор у него уже не было необходимости работать. Он живет в чудесном доме с ви-

дом на океан и наслаждается жизнью. Он рассказал мне, что одно открытие полностью изменило его работу и сделало одним из самых высокооплачиваемых и удачливых дантистов поколения.

Если вы верите в себя и свое будущее, то без сожаления станете вкладывать деньги в себя и свои способности. Обратная реакция действует не менее успешно: чем больше вы вкладываете в себя, тем больше в себя верите. Одно следует из другого.

Ежедневно думайте о том, какую новую информацию, способную помочь вам достичь желанной цели, вы можете получить. Отметьте крестиком эту особую область знаний. Сосредоточьтесь на ней и посвящайте ей каждый день. Постоянно работайте над самосовершенствованием в данной области, работайте над собой, как будто от этого зависит ваше будущее, что, впрочем, истинная правда.

Сделайте это сейчас!

Седьмым качеством высокооплачиваемых людей является *ориентация на действия*. Возьмите за правило сформировать отношение срочности в своей работе. Можно смело сказать, что не более двух процентов работающих взрослых могут похвастаться подобным отношением, и это именно то крошечное меньшинство, которое в результате достигает вершин профессии.

Сегодня все спешат, все пребывают в постоянном нетерпении. По этой причине многие ставят знак равенства между скоростью и качеством. Если при возникновении проблемы или в случае необходимости вы действуете быстро, то автоматически предполагается, что ваша работа качественнее и эффективнее, чем у тех, кто работает медленнее. Быстрее действуя, вы обретаете преимущество.

В случае возникновения необходимости возьмите за правило действовать энергично. Сохраняйте быстрый ритм работы, сильнее давите на педаль газа вашего потенциала. Вы должны жить как «вечный двигатель».

Чем быстрее вы двигаетесь, тем больше энергии аккумулируете и тем больше опыта получаете. Больше опыта - быстрее обучение и, соответственно, лучшие, более высокие показатели. Отсюда - более высокая оплата и более быстрое продвижение по служебной лестнице.

Иными словами, чем более высокий жизненный темп вы себе зададите, тем выше ваши самоуважение, самооценка и чувство собственного достоинства, тем больше вас уважают и ценят окружающие, тем выше уровень вашей жизни.

Краткое повторение данной главы. Вы - то, о чем думаете большую часть времени. Преуспевающие, счастливые и высокооплачиваемые люди большую часть времени думают о том, к чему они стремятся и как это получить.

Преуспевающие люди *думают о будущем*. Они идеализируют, визуализируют и мысленно рисуют свое идеальное будущее. Они упорно трудятся, чтобы их мечта стала явью.

Высокопродуктивные люди *ориентированы на цели*. Они определяют, чего хотят, письменно оформляют свои желания, устанавливают сроки, составляют план и работают над ним ежедневно.

Самые высокооплачиваемые профессионалы *ориентированы на совершенствование*. Они великолепно делают свое дело, но никогда не останавливаются на достигнутом. Они посвящают себя работе в какой-то одной сфере, способной помочь им внести наибольший вклад в деятельность компании.

Преуспевающие специалисты *нацелены на результаты*. Они сосредоточиваются на самых значимых результатах, ожидаемых от их деятельности, и постоянно повышают собственную полезность, выполняя все большее количество более важных заданий.

Оптимистичные люди ориентируются на поиск решения, а не застревают на проблемах. Они позитивно настроены, креативны и находятся в авангарде, благодаря тому, что всегда ищут пути улаживания проблем, а не виноватых. И чем крупнее те проблемы, которые они решают сейчас, тем более крупные им предстоит решить в будущем.

Высокоэффективные люди всегда ориентируются на *личный рост*. Это основа для достижения поставленных целей, поскольку самым ценным вашим источником и активом являетесь вы сами. Чем больше вы в себя вкладываете, тем выше ваша прибыль - и в деньгах, и в степени удовлетворения. Не стойте на месте, двигайтесь вперед, день за днем, как будто участвуете в ответственных соревнованиях и над вами висит угроза проигрыша, что, кстати, соответствует действительности.

Наконец, *ориентируйтесь на действия*. Причем не только в работе, но и в личной жизни. Перестаньте откладывать все дела на потом и, не медля ни секунды, приступайте к выполнению ключевых заданий. Повторяйте про себя без остановки: «Сделай это сейчас! Сделай это сейчас!»

Взяв под контроль свой разум и сосредоточив мысли исключительно на том, что вы хотите получить и как этого добиться, вы начнете двигаться вперед быстрее и увереннее.

ГЛАВА ПЯТАЯ

ПРАКТИКУЙТЕ ЛИЧНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

*Ничто не придаст вам больше жизненной силы,
чем концентрация всей энергии на ограниченном
количестве целей.*

Нидо Квебейн

Как говорилось ранее, умение мыслить, планировать, принимать решения и действовать самым непосредственным образом влияет на вашу жизнь. Чем совершеннее становятся ваши навыки в каждом ее аспекте, тем приятнее она станет, и тем быстрее вы будете достигать своих целей.

Личное стратегическое планирование - это средство, при помощи которого вы можете переместиться оттуда, где вы находитесь, туда, куда пожелаете. Разницу между использованием личного стратегического планирования и полным отсутствием какого-либо плана можно сопоставить с ездой на машине и на велосипеде. И машина, и велосипед доставят вас из пункта А в пункт Б, но при помощи машины (личного стратегического планирования) вы доберетесь до цели быстрее и с меньшей затратой усилий.

К счастью, стратегическое планирование - это систематический способ мышления и действия. То есть ему реально научиться, как можно научиться печатать на компьютере или водить автомобиль. Это ключевое умение включает множество различных элементов, но, постоянно практикуясь, со временем вы войдете в ритм стратегического мышления и действия и сможете не утратить его до конца жизни. Как только вы освоите данное умение, ваша жизнь и карьера стремительно взлетят вверх, подобно ракете.

ПРЕИМУЩЕСТВА ХОРОШЕЙ СТРАТЕГИИ

Несколько лет назад меня пригласили на двухдневный семинар, в ходе которого я должен был обучить стратегическому планированию группу сотрудников молодой, динамично развивающейся Нью-йоркской фондовой биржи. Эта компания выросла довольно быстро во многом благодаря амбициозности и настойчивости топ-менеджеров, а высокие доходы являлись для них отличной стимуляцией.

Никто из них, включая президента компании, никогда прежде не занимался стратегическим планированием. На тот момент ежегодный объем продаж составлял около 75 миллионов долларов. Была поставлена цель: за следующий год увеличить товарооборот до 100 миллионов.

Большинству людей, занимающих ключевые должности, было от двадцати пяти до тридцати лет, и они весьма прохладно отнеслись к идее планирования. По их мнению, это все было пустой тратой времени. «В конце концов, - рассуждали молодые люди, - мы знаем, что нам необходимо делать, и уверены, что прекрасно справимся со своими обязанностями».

На протяжении двух дней я помогал участникам семинара задавать и отвечать на вопросы касательно их самих, бизнеса, рынка и будущего. Пока молодые люди бились над вопросами и спорили друг с другом, они осознали, что в основе успеха, сопутствующего им, лежали преимущественно везение, энергия и благоприятная рыночная конъюнктура. В результате они всерьез занялись стратегическим планированием и выработали четкую систему целей и планов на следующий год.

Результаты превзошли самые смелые ожидания. Вместо планируемого увеличения годового объема продаж 75 до 100 миллионов долларов, что для многих было бы вполне оптимистичным итогом, компания смогла достичь суммы в 125 миллионов. Позже они признались мне, что своим успехом обязаны тому семинару, который мы посвятили стратегическому планированию.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

Причина, по которой стратегическое планирование является настолько полезным, состоит в том, что оно экономит массу времени и денег. Отталкиваясь от ключевых вопросов и концепций, вы вскоре обнаружите, что выполняете все больше важных заданий, способных продвинуть вас к заветным целям. В то же время вы все меньше и меньше отвлекаетесь на вещи, не являющиеся особенно полезными. Все больше вещей вы делаете правильно. Устанавливаете конкретные цели и для компании в целом, и для каждого сотрудника в отдельности, значительно улучшая свою способность измерять и отслеживать результаты. Вы начинаете набирать обороты в работе и в жизни.

Цель корпоративного стратегического планирования - увеличение доходов от собственных средств, которые определяются как количест-

во денег акционеров, вложенных и работающих в компании. *Задача стратегической планирования* в бизнесе состоит в реорганизации и реструктурировании деятельности корпорации с целью достижения более высокого качества и количества продукции (товаров, услуг и т.п.) по сравнению с затратами, а также для повышения рентабельности.

В общем и целом, цель стратегического планирования заключается в том, чтобы дать компании возможность более эффективно использовать своих людей и имеющиеся ресурсы. Тогда организация сможет значительно лучше функционировать и будет в состоянии обогнать конкурентов. Показателями подобного улучшения являются более высокая заработная плата, более солидный удельный вес компании в обороте рынка, высокая рентабельность, высокие прибыли на вложенные средства и более перспективное будущее.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЖИЗНИ И КАРЬЕРЫ

Личное стратегическое планирование имеет много общего с корпоративным стратегическим планированием. Но личное планирование нацелено не на увеличение дохода от собственного капитала, а *на увеличение дохода от затраченной энергии*. Другими словами, это *увеличивает ваш доход от жизни*.

В бизнесе собственные средства измеряются в категориях финансового капитала. Личностные же средства измеряются в терминах вашего собственного человеческого капитала.

Личностные средства включают умственную, эмоциональную и физическую энергию, которую вы вкладываете в карьеру. Ваша задача состоит в том, чтобы получить максимально возможную прибыль от вложений себя самого во все, что вы делаете. То, насколько удачно вы себя вкладываете, определяет ваш доход. Это точка фокуса личного стратегического планирования.

Самое подходящее время для переработки стратегического плана наступает тогда, когда вас перестают удовлетворять получаемые от работы или жизни результаты. Когда вы ощущаете себя разочарованным и неудовлетворенным, это свидетельствует о том, что вам необходимо сесть и задать себе парочку сложных, но нужных вопросов. Если вы постоянно испытываете стрессы или обнаруживаете, что, работая все упорнее и упорнее, получаете все меньше и меньше отдачи, значит, наступил тот момент, когда вам нужно остановиться и подумать об изменении стратегии.

СИГМОИДАЛЬНАЯ КРИВАЯ

Жизнь - это регулярно повторяющиеся циклы, как времена года. Большинство видов человеческой деятельности развиваются по схеме, известной как сигмоидальная кривая. Она похожа на букву «S», лежащую на боку. Каждая новая деятельность начинается на вершине S с левой стороны, опускается вниз, проходя познавательную фазу, поднимается вверх в фазе роста, достигает пика, а затем вновь падает (см. рисунок 5.1).

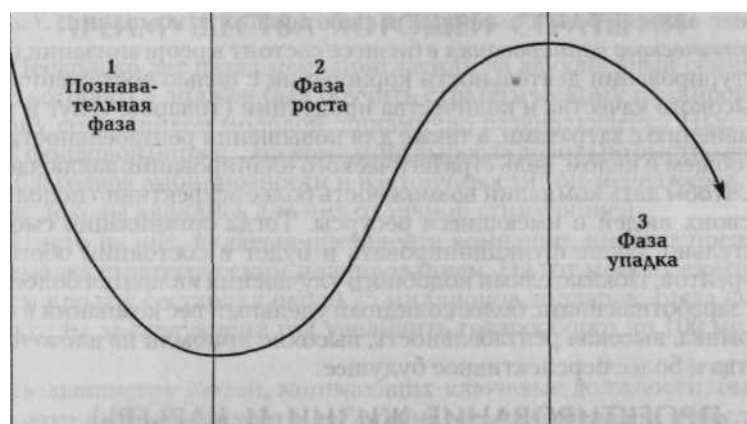


Рисунок 5.1. Сигмоидальная кривая

Данную кривую применяют для описания циклов оборота товаров и услуг, межличностных и профессиональных отношений, карьеры, циклов развития корпораций и даже историй наций и империй. Вам может быть весьма полезно остановиться и определить, в какой точке сигмоидальной кривой находится сейчас каждый аспект вашей жизни. В первой фазе, познавательной? Во второй, фазе роста? А может быть, в третьей фазе, фазе упадка?

В первой фазе вы чрезвычайно загружены, постоянно сталкиваясь с трудностями и проблемами, приобретая новые знания и апробируя новые приемы, борясь за результаты, особенно финансовые. Во второй фазе, фазе роста, вы испытываете прилив энергии и возбуждения, ваше дело процветает, объем продаж растет, открываются невероятные возможности, а вас переполняют замечательные идеи. В третьей фазе вы уже не ощущаете возбуждения, объем продаж или услуг падает, результаты оставляют желать лучшего. Размеры прибыли постоянно снижаются, да и ее становится все труднее получить. Возникает смутное ощущение: «Неужели это все?»

СЕМЬ ВОПРОСОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В стратегическом планировании существует семь ключевых вопросов, они действительно и для бизнеса, и лично для вас. Эти вопросы я рекомендую вам задавать постоянно и постоянно, на протяжении всей карьеры, и давать на них ответы. Иногда новый ответ на любой из этих вопросов может кардинальным образом изменить ход вашего бизнеса или всей жизни. Те мысли, которые возникают у вас, если вы постоянно задаете себе эти вопросы, приведут вас к новым целям и новым точкам фокуса.

Четко определите свой бизнес или профессию

Первый и наиболее важный вопрос звучит так: «*Чем я занимаюсь?*» Чем вы *в действительности* занимаетесь? Опишите свою работу в контексте того, что вы делаете для своих клиентов или компании. Попробуйте дать как можно более полное определение своему бизнесу и никогда не ограничивайтесь одним ответом.

Например, многие железнодорожные компании утверждали, что они занимаются передвижением людей и грузов по рельсам. На самом деле они были заняты перевозками и транспортировкой. Игнорируя прочие развивающиеся средства передвижения, такие как грузовики, автобусы, корабли и самолеты, многие железнодорожные компании потерпели крах.

Многие Интернет-компании называли себя поставщиками свободной информации, призванной привлечь как можно больше посетителей. В действительности же Интернет есть не что иное, как средство общения и распространения, которое должно быть нацелено на продажу товаров или услуг и получение прибыли, как и любой другой бизнес. Неспособность четко определить род бизнеса привела к потере многих миллиардов долларов.

Опишите свой бизнес в рамках тех благ, которые приносят людям или организациям ваши услуги и товары. По тем же признакам определите вашу личную работу в контексте влияния, оказываемого вами на тех, на кого или с кем вы работаете.

Четко описав вид бизнеса, которым вы заняты, примените к своей деятельности мышление с нулевого уровня и спросите: «Зная то, что я знаю теперь, делаю ли я что-нибудь, что я не стал бы делать, если бы все сначала?»

Как говорил Питер Друккер, «планирование на завтра означает прекращение работы вчера. Прежде чем начать что-либо новое, вам следует прекратить делать старое».

Для того чтобы создать будущее, необходимо оставить прошлое позади. Все время спрашивайте себя: «Чему мне нужно уделять меньше внимания, а чем прекратить заниматься вообще, исходя из того, как складывается сегодняшняя ситуация?»

Думайте о будущем

Следующий вопрос звучит так: «*Чем я буду заниматься, если дела пойдут так же, как они идут сейчас?*»

Если вы не изменитесь, то что будете делать через год, два или пять лет? Возможно ли будет продолжать действовать по-старому или желательнее поискать новые пути?

Чем вам *следует* заниматься? Оцените себя, свои таланты, **способности**, амбиции, энергичность и особенно собственные стремления, с тем, чтобы вы смогли определить ту работу, которую вам следует делать в будущем.

Чем бы вы *могли* заниматься? Если бы вам пришлось радикально изменить уровень своих знаний или умения, товары или услуги, сферу деятельности или рынок, какое дело вы бы начали? Какие изменения вам пришлось бы внести сегодня, чтобы создать бизнес своего будущего? Каким образом вам придется измениться самому, чтобы стать тем человеком, который способен заниматься тем, чем вы действительно хотите заниматься в будущем?

Определите своих клиентов

Третий вопрос таков: «*Кто мой клиент?*» На кого вы должны работать и чьи требования выполнять, чтобы процветать и богатеть? В первую очередь, это ваш босс - тот, кто платит вам зарплату. Ваша основная задача на работе - делать все возможное, чтобы выполнить его требования. Знаете ли вы, каковы они?

Вы можете определить клиента как любого человека, успех которого зависит от вас и от которого зависит ваш собственный успех. Под это определение попадают все ваши коллеги по работе. Любой из вашего окружения, кому помогаете вы и кто помогает вам, так или иначе является вашим клиентом.

Кто является вашим потребителем? Кто использует вашу продукцию? Он и есть точка фокуса вашего успеха в бизнесе. Умение верно определить потребителя имеет решающее значение для любого элемента стратегического планирования.

Что цели у ваш потребитель? Какие особые выгоды он получает от использования вашего товара или услуги? Каковы его конкретные требования? Каким образом ваш продукт влияет на его работу или жизнь?

XXI век был назван эрой потребителя. Потребитель - это король. От вашего умения выявить и удовлетворить ваших потребителей непосредственно зависит и ваше благосостояние, и ваш успех.

Кто будет вашим потребителем в будущем в случае сохранения сегодняшних тенденций? Кто должен быть вашим потребителем, если вы *хотите* подняться на вершину успеха? Кто мог бы быть вашим клиентом, если бы вам *пришлось* поменять профиль услуг или товаров? Каким образом вы можете совершенствовать свои знания, умения и способность удовлетворять потребности клиентов?

Увольте своего клиента

Можете ли вы назвать таких клиентов, с которыми не стали бы работать снова, если бы все начали по-новому и знали то, что знаете сейчас? Честный ответ на данный вопрос - существенная помощь в освобождении себя и своей компании от некоторых решений, принятых в прошлом.

Сегодня многие компании определяют и анализируют качества и характеристики своих лучших клиентов. Затем они сортируют их на главных и второстепенных. Благодаря такому делению компании могут сосредоточивать свое время и внимание на главных клиентах и на

Практикуйте личное стратегическое планирование

привлечении клиентов такого же уровня. При этом они затрачивают меньше времени на второстепенных клиентов, во многих случаях поощряя тех на сотрудничество с другими фирмами.

Не так давно один мой друг, удачливый бизнесмен, испробовал применить Принцип 80/20 к постоянному контингенту своих клиентов. Он установил, что 20% его клиентов способствуют 80% всего объема продаж и 80% прибыли. Он принял решение «уволить» 80% клиентов, приносящих ему лишь 20 или менее процентов прибыли. Одному за другим он передал их другим компаниям, работающим в той же области, сотрудничеству с которыми, на его мнению, могло принести этим клиентам большую пользу. После этого он сосредоточил все внимание на главных клиентах, и через год его бизнес и личный доход увеличились вдвое.

Определите область своей компетенции

Четвертый вопрос: «*Что у меня получается лучше всего?*» Что является областью вашей компетенции, областью, в которой вы превосходите других? Каким конкурентным преимуществом вы обладаете перед остальными?

Это весьма существенный вопрос для личного стратегического планирования. Вас ожидает успех лишь в том случае, если вы добиваетесь совершенства в самой важной области своей работы. Одна на ваших прямых обязанностях в жизни - выбрать ту область компетенции, которая сможет оказать наиболее позитивное влияние на карьеру и доход, а затем приложить все усилия к тому, чтобы стать наиболее квалифицированным в данной области.

В книге «Борьба за будущее» Гэри Хэмел обращает внимание на то, что ведущими компаниями являются те, которые составляют план на ближайшие пять лет, а затем определяют ключевые знания и данные, необходимые им в будущем, чтобы господствовать в своей сфере.

Далее они внедряют план развития, чтобы заранее убедиться в наличии выявленных основных знаний и характеристик.

Советую вам следовать тем же путем. Какие ключевые качества и знания помогут вам стать одним из лучших специалистов и ближайших три-пять лет? Насколько они отличаются от ваших сегодняшних ключевых умений? Что вы можете предпринять уже сегодня по развитию этих дополнительных способностей и навыков? Каковы бы ни были обозначенные вами характеристики, считайте, что это ваша цель, составьте план и начинайте ежедневную работу по нему.

Сосредоточьтесь на самой полезной деятельности

Пятый вопрос личного стратегического планирования звучит так: «*Какие 10-20% моих действий приносят мне 80-90% всей прибыли?*» Какие задания из тех, что вы выполняете сегодня, принесут самые богатые плоды? Как можно организовать рабочую деятельность, чтобы

иметь возможность уделять большую часть времени самым полезным вещам? (См. рисунок 5.2.)

20% вашей деятельности обуславливают 80% прибыли
80% вашей деятельности обуславливают 20% прибыли

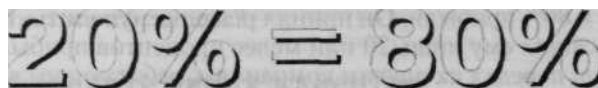


Рисунок 5.2. Принцип 80/20

Избавьтесь от основных препятствий

Шестой вопрос личного стратегического планирования таков: «*Что является основным препятствием на пути к достижению поставленных и новых целей?*»

В любой работе или производственном процессе существует ряд шагов между тем, где вы находитесь, и результатом, который вы стремитесь получить завтра. Неизбежно один из шагов станет препятствием или помехой, влияющими на темп завершения процесса и достижения цели (см. рисунок 5.3).



Рисунок 5.3. Анализ препятствий

Например, на ведущем к офису участке шоссе или автострады иногда образуются ужасные пробки. И перед, и после этого участка движение небольшое, но если именно на данном одном отрезке движение затруднено, это обстоятельство может оказаться тем «узким местом», которое определяет, как быстро вы покроете все расстояние.

Если ваша цель состоит в удвоении доходов, то первое, что вам надо сделать, это определить шаги, отделяющие вашу настоящую прибыль от прибыли, которую вы стремитесь получить. Далее вы исследуете каждый из этих шагов для выявления ограничивающего фактора, влияющего на скорость достижения цели.

Спросите себя: «Почему я еще не у цели?»

Если вы стремитесь к удвоению прибыли, почему вы до сих пор не получаете в два раза больше? Если вы хотите проводить больше времени с семьей или друзьями, то помоему у вас до сих пор это не получается? Зачастую ответы на подобные вопросы открывают вам глаза на истинные препятствия, мешающие продвигаться вперед.

Самое главное заключается в следующем. Я с уверенностью заявляю, что причиной почти 80% всех препятствий, мешающих вам достигнуть желанных целей, являетесь вы сами. И только 20% - это внешние барьеры. Почти 80% причин, по которым ваша компания не достигает намеченных целей, кроются внутри самой компании. Почти 80% причин, по которым вы не зарабатываете больше денег или страдаете от нехватки времени, возникают по вашей вине. В основном это привычки, убеждения, отношения, мнения, умения и способности.

Если хотите добиться большего, начинайте с себя. Задайте вопрос: «Что во мне такого, что не дает идти вперед, держит на одном месте?» Ваша жизнь - в ваших руках. Вы можете оказывать колоссальное влияние на то, что вы делаете или не делаете, обладая в то же время минимальным влиянием на внешние обстоятельства или окружающих людей. Всегда начинайте с себя.

Выберите действие

Седьмой вопрос стратегического планирования таков: «*Какое действие мне следует предпринять, исходя из ответов на предыдущее вопросы?*» Цель стратегического планирования и мышления заключается в выборе действий, которые вы собираетесь предпринять для достижения результатов, отличных от тех, что вы получаете сегодня. Вам требуется определить, что же это за действия.

НАВЕДИТЕ ФОКУС

Вот несколько дополнительных вопросов, на которые вам регулярно необходимо давать ответы. Они также включены в личное стратегическое планирование.

- Если бы у вас была волшебная палочка, и вы могли пожелать все, что угодно, что бы вы выбрали?
- Если бы вы могли разработать идеальный стиль жизни, как бы он выглядел?
- Если бы вы могли составить идеальный план, как бы вы проводили каждый день, каждую неделю, месяц и год?
- Как бы вы изменили свою жизнь, случись вам сегодня получить один миллион долларов, не облагаемый налогом? Что бы вы сделали, прежде всего?
- От каких аспектов своей работы вы получаете наибольшее удовольствие и какие, соответственно, выполняете лучше всего? В каких аспектах вы преуспели? Какая деятельность приносит вам счастье и радость?

I

- Что бы вы делали, как бы расходовали свое время, если бы вам осталось жить только шесть месяцев?
- О чем вы бы осмелились мечтать, если бы были уверены, что не потерпите неудачу? Если бы вас ожидал гарантированный успех в достижении одной цели, большой или маленькой, близкой или далекой, что бы это было?

Честно отвечая на все вышеперечисленные вопросы, вы начинаете ясно представлять, кто вы и чего хотите. В итоге вы неизбежно приходите к пониманию того, что некоторые вещи, на которые вы тратите время, необходимо прекратить делать. Осознаете, что существуют вещи, требующие вашего пристального внимания, и новые горизонты, которых нужно достичь.

Процесс личного стратегического планирования делит вашу жизнь на семь сфер. Это дает вам возможность четко определить, чего вы хотите добиться в каждой из них и как это сделать. Вот эти семь частей:

- 1. Бизнес и карьера.** Каким образом вы сможете добиться успеха, удовлетворения и вершин в своей карьере?
- 2. Семья и личная жизнь.** Каким образом вы достигаете равновесия между внешним успехом и личностными отношениями?
- 3. Деньги и вложения.** Как вы контролируете финансовую жизнь и достигаете финансовой независимости?
- 4. Здоровье и физическая форма.** Как вы добиваетесь и поддерживаете хорошую физическую форму, высокий уровень энергии и общее хорошее самочувствие?
- 5. Личностный рост и развитие.** Каким образом вы определяете и приобретаете ключевые знания и умения, необходимые вам для замечательной жизни?
- 6. Социальная деятельность.** Как вы организовываете свою жизнь, чтобы изменить этот мир к лучшему и оставить в нем заметный след?
- 7. Духовное развитие и внутренний покой.** Каким образом вы организовываете внутреннюю жизнь, с тем, чтобы осознать свой потенциал как личности?

Оцените себя в каждой области по десятибалльной шкале (единица - наименьшая оценка, десять - наивысшая). Вы обнаружите, что ваши стрессы корнями уходят в те области, которые вы оценили наименьшим количеством баллов. Обнаружив данную область, можно разрабатывать определенные шаги, которые помогут вам взять ее под контроль.

П
Р
О
Ц
Е
С
С

Ф
О
К
У
С
И
Р
О
В
А
Н
И
Я

эти семь шагов:

Процесс фокусирования состоит из семи шагов (для каждой сферы деятельности), которые составляют систему личного стратегического планирования, позволяющую точно определить, какой аспект вашей жизни необходимо отметить крестиком. Вот

1. **Ценности.** Какие ценности, добродетели, качества и свойства наиболее важны для вас в каждой сфере деятельности?
2. **Представление о будущем.** Если бы через пять лет ваша жизнь была идеальной, то какой бы она была?
3. **Цели.** Каких конкретно целей вам нужно достичь для осуществления идеального видения будущего?
4. **Знания и умения.** В каких областях вам следует усовершенствоваться, чтобы реализовать свое видение будущего?
5. **Привычки.** Какие конкретно привычки вам необходимо сформировать, чтобы стать человеком, способным реализовать поставленные перед собой цели?
6. **Ежедневная деятельность.** Что именно вам нужно делать ежедневно, чтобы стать именно тем человеком, которым вы хотите стать, и достигнуть именно тех целей, которые вы перед собой поставили?
7. **Действия.** Какие действия вам следует предпринять немедленно, чтобы начать воплощать в действительность свое идеальное будущее?

Далее в этой книге мы подробно обсудим каждый из упомянутых шагов и научим вас четко определять свои цели и приоритеты в каждой сфере, а также конкретные действия, которые необходимо предпринять немедленно, чтобы внести в свою жизнь существенные позитивные перемены.

Уровень вашего мышления определяет уровень вашей жизни. Чем грамотнее задаваемые вопросы, тем обстоятельнее и четче получаемые ответы. Повышая уровень мышления, вы одновременно повышаете и уровень всего, что вы делаете. Не существует пределов для совершенствования мышления, а, следовательно, не существует пределов для совершенствования вашей жизни.

Согласно закону аналогий, внешний мир является отражением мира внутреннего. Чтобы изменить окружающий мир, нужно всегда начинать с изменений внутри себя.

Чем яснее вы представляете себе, кто вы, чего хотите, и что вам нужно для этого сделать, тем быстрее будете продвигаться вперед. Вы достигнете больших результатов, а ваша жизнь однозначно изменится к лучшему.

ГЛАВА ШЕСТАЯ

РАЗВИВАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС И КАРЬЕРУ

*Вы можете делать все, что захотите, владеть всем,
чем захотите, быть всем, чем захотите.*

Роберт Коллиер

Когда-то, давным-давно люди получали работу и работали на одном месте до конца жизни, в которой практически не было разнообразия. Но это время давно ушло.

По словам экспертов, человеку, начинающему работать сегодня, предстоит сменить в среднем четырнадцать различных мест работы, на которых он продержится от пяти и более лет, и поменять пять профессий в совершенно различных областях. Согласно исследованиям, не-

давно ются сотни тысяч новых предприятий различных форм опубликованности.

ованны На и без того насыщенный рынок выпускаются десятки тысяч новых видов продуктов, услуг и технологий. Миллионы людей испытывают взлеты и падения или просто плывут по течению. Количество возможностей, их разнообразие и рост никогда не были выше, я бы даже ска-

«Fortun зал, с каждым годом возможности становятся все шире и шире. е», 42% Предлагаю вашему вниманию три прогноза. Во-первых, в вашей рабочей сфере, какова бы она ни была, грядут огромные перемены. Во-вторых, силы вас ожидает более суровая конкуренция, чем когда бы то ни было. И, со- в-третьих, в вашей сфере вам представится больше возможностей, чем ставля ранее, но они будут отличаться от имеющихся на данный момент и от-

ют так называемые «свободные агенты»

. Это случайные работники, переходящие из одной компании в другую на протяжении всей трудовой деятельности.

Каждый год в Соединенных Штатах открывается около одного миллиона различных видов бизнеса. Это в дополнение к 20 миллионам уже существующих. В довершение ко всему, каждый год образу

крываться будут совсем не в тех областях, в которых вы ожидаете или рассчитываете.

В течение двух последующих лет почти 72% работающих людей поменяют места работы в результате невероятного увеличения конкуренции и расцвета возможностей. Сегодня почти 50% людей работают в настоящей должности первый год. Чем бы вы ни занимались, ваши должностные обязанности и результаты работы за последние несколько месяцев, вероятно, существенным образом изменились и будут меняться и далее.

Эндрю Гроув, президент «Intel Corporation», недавно заметил, что самое серьезное изменение, произошедшее за последнее десятилетие, состоит в том, что сегодня успех каждого человека зависит только от него самого. Вы больше не можете полагаться на компанию, которая позаботится о вас и обеспечит пожизненный успех в работе. Вам приходится мыслить и действовать самостоятельно и независимо.

Как я уже говорил в первой главе, вы сами президент своей собственной компании. Вы всегда работаете только на себя, независимо от того, кто платит вам зарплату. Было бы грубейшей ошибкой полагать, будто вы работаете на кого-то еще, кроме как на самого себя. Ключ к успеху в любом деле - рассматривать себя как независимого работника. Ваша задача - постоянное приумножение своих достоинств; вы за все сами несете ответственность.

Чувство контроля - это ключ к позитивному внутреннему отношению и ощущению личной силы. Когда вы принимаете на себя всю ответственность за свою жизнь, то сами начинаете контролировать свою судьбу и чувствуете себя на все сто. Вы становитесь сильнее, увереннее и решительнее. Вы становитесь хозяином положения.

Ваша основная обязанность - спроектировать свое будущее таким, каким вы хотите его видеть. Ясность на первом месте. Четкое осознание того, к чему вы стремитесь и каким образом этого добиться, невероятно повысит вероятность реализации всех ваших целей.

Процесс фокусирования помогает вам точно определить, что для вас имеет первостепенное значение. Он дает возможность понять, что необходимо делать, чтобы достигнуть самых важных целей, а также помогает установить, какие шаги необходимо предпринять для того, чтобы попасть туда, куда вы пожелаете.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В СФЕРЕ БИЗНЕСА И КАРЬЕРЫ

Отправной точкой достижения успеха, как отдельными личностями, так и организациями является четкое определение ценностей, позволяющее выявить наиболее важные принципы и ранжировать их. На этих ценностях в дальнейшем будет строиться ваша карьера.

Люди чувствуют себя счастливыми, если живут в соответствии со своими высшими ценностями и внутренними убеждениями. Высокоэффективные люди знают, во что они верят и за что борются, и не отступают от своих принципов.

Те же, кто не добился успеха, обычно имеют довольно смутное и туманное представление о том, что для них ценно, поэтому, как правило, нарушают свои принципы.

Внешняя жизнь управляется жизнью внутренней. Глубочайшие представления о плохом и хорошем определяют сущность вашей личности, ваши эмоции, мотивации и реакцию на внешние события. Ценности определяют то, какие люди вам нравятся, кого вы любите, к кому вас тянет и с кем вам доставляет удовольствие жить и работать. Они же определяют вид деятельности, который приносит вам наслаждение и в котором вы сможете превзойти других.

Вы легко находите общий язык с теми, чьи ценности совпадают с вашими. Вы влюбляетесь в человека, исповедующего те же принципы, что и вы. Вы с удовольствием работаете с людьми, разделяющими ваши ценности. Видя, что ваши ценности находят поддержку и одобрение других людей, вы испытываете счастливую удовлетворенность. Если же ваши принципы попираются, вы злитесь и раздражаетесь.

Стресс и раздражительность возникают в тех случаях, когда вы действуете вразрез со своими ценностями. Большинство проблем в общении связано с конфликтом ценностей. Гармоничные же отношения являются следствием того, что два или более человека признают определенные ценности, одинаково распределяя их по степени значимости. Вы можете разрешить большинство проблем, обратившись к ценностям, имеющим для вас наибольшее значение.

Ваши ценности организованы иерархически. Некоторые из них стоят выше, а некоторые ниже. У вас есть первичные ценности, вторичные и так далее.

Они проявляются в ваших поступках. Не слова, а именно действия наглядно демонстрируют и вам, и окружающему миру ваши истинные убеждения. Человек не может делать то, что противоречит его истинным ценностям.

Если вам необходимо сделать выбор между высшими и низшими ценностями, вы всегда предпочтете выбрать первые. Человек проявляет свою истинную сущность в критических ситуациях, то есть, находясь под давлением, он выбирает те ценности, которые для него дороже и существеннее. Когда внешние обстоятельства вынуждают вас сделать выбор, вы демонстрируете, кто вы на самом деле.

Например, представьте себе двух людей, которые важнейшими для себя считают три ценности: семья, здоровье и карьера. Однако приоритеты у них расставлены по-разному. Для Джона на первом месте стоит семья, на втором - здоровье, а на третьем - карьера. Для Джима же, наоборот, важнее всего карьера, далее следует семья, а после нее - здоровье.

Есть ли разница между Джоном и Джимом? Велика ли эта разница? С кем из этих двух людей вы хотели бы дружить? Встретив их обоих на каком-нибудь светском мероприятии, смогли бы установить, кто есть кто, исходя из их разговора и поведения?

Ответ ясен. Выбор ценностей определяет характер и личность. Они определяют приоритеты, диктуют манеру разговора и интересы. Цен-

ности влияют на то, как человек позволит себе поступить, а как - нет. Система ценностей каждого человека является решающим фактором, формирующим его судьбу.

Она раскрывается, когда человек оказывается в ситуации неизбежного выбора. Когда на карту ничего не поставлено, проявить благородство и широту души несложно. Но если речь идет о цене, о необходимости принести жертву или о дисциплине, которой нужно подчиниться, то в таких случаях люди проявляют свое истинное «я» и свои истинные убеждения.

Конечно, как уже обсуждалось во второй главе, задачи, являющиеся одновременно и срочными, и важными, всегда выходят на первое место. К примеру, человеку, ставящему семью выше работы, придется пропустить семейный обед ради важной встречи. Женщине, ставящей на первое место карьеру, а на второе - здоровье, придется взять тайм-аут, чтобы заняться серьезными проблемами со здоровьем. Ценности этих людей остались неизменными, но их действия отражают одновременно и срочность, и важность событий, происходящих в их жизни.

Ваши ценности формируются в достаточно раннем возрасте в результате внешнего влияния. Если вы растете, имея перед глазами положительные ролевые модели, то у вас сформируются жизнеутверждающие ценности, которые помогут вам стать счастливым преуспевающим человеком. Если же в вашей жизни не было примера позитивных ролевых моделей или никто не оказывал должного влияния на формирование вашей системы ценностей, то вы можете достигнуть зрелости, ни во что не веря и ни к чему не стремясь.

Иногда ценности называют организующими принципами. Это критерии, которые вы используете для оценки собственного поведения и поведения окружающих. Это правила, которые вы учитываете, принимая решения. Разобравшись с ценностями и их приоритетностью, вам будет значительно легче принимать правильные решения в ответственные моменты.

В качестве одного из моих клиентов выступал огромный конгломерат, начинающий работу в новой для него отрасли - телекоммуникациях. Первое, что сделали мои клиенты, это потратили несколько недель на обсуждение ценностей и формулировку их миссии в данной отрасли. Определив ценности, они обсудили их значение и то, как эти ценности будут использоваться для выравнивания линии поведения.

Когда у руководства или сотрудников компании возникали вопросы или проблемы, они доставали карточки с описанием ценностей и обсуждали проблему с карточками в руках. Они спрашивали друг друга: «Как нам следует урегулировать данный вопрос в соответствии с данной ценностью?» Затем они проходили по списку, используя определения как основу для обсуждения и вынесения решений.

Довольно примечателен следующий факт: эта компания начинала, имея идею и некоторый начальный капитал, в условиях весьма жесткой конкуренции, но добилась коммерческого успеха. Она продолжает расти и набирать обороты. Все сотрудники компании знают ее ценности и живут в соответствии с ними. Все, кто работает в компании, счастливы и полны энтузиазма. Ценности - основа всего.

Какова ваша система ценностей? Во что вы верите? За что радуете? За что не станете переживать? Каковы ваши глубочайшие убеждения и организующие принципы? Тщательность, с которой вы дадите ответы на все поставленные вопросы, во многом повлияет на ваш успех в работе и личной жизни.

Просмотрите список ценностей в конце книги и выберите три-пять ценностей, наиболее полно отражающих ваше представление о том, что хорошо, полезно и правильно для вашей работы и бизнеса. Возможно, вы выберете целостность, надежность, качество, совершенство, упорный труд и помощь клиентам. Проанализируйте свое нынешнее поведение, чтобы выяснить, насколько оно соответствует проповедуемым вами ценностям. Решите, каким образом вам придется действовать в будущем, чтобы ваши поступки не расходились с вашими ценностями.

Выберите одну ценность, являющуюся самой важной для вашей работы. Пусть она станет точкой фокуса вашего поведения. Обязуйтесь во всем действовать согласно этой одной ценности. Никогда не допускайте исключений. Эта ценность должна стать вашей путеводной звездой, и через много лет пусть люди упоминают вас и эту ценность в единой связке.

ПРОЯСНИТЕ СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ В СФЕРЕ БИЗНЕСА И КАРЬЕРЫ

Вторая часть процесса фокусирования состоит в предварительном создании четкого представления об идеальной работе через пять лет. Представьте, что по прошествии этого времени у вас все будет просто безупречно, а ваша работа станет идеальной. Ваше представление должно соответствовать выбранным ценностям. Ответьте на следующие вопросы:

- Что будет представлять собой ваша идеальная работа или должность?
- Чем вы будете заниматься большую часть времени?
- Сколько вы будете зарабатывать?
- С какими людьми вы будете работать?
- Каков будет ваш уровень ответственности?
- В какой компании или сфере деятельности вы будете заняты?
- Как будут думать о вас ваши коллеги и сотрудники?

Практикуйте мышление «обратно из будущего». Планируйте на пять лет вперед, а затем мысленно возвращайтесь к настоящему моменту. Теперь подумайте, какие шаги необходимо предпринять, чтобы превратить ваше представление в реальность. Подобное упражнение по планированию и возвращению в настоящее оказывается исключительно мощным средством при выяснении того, чего вы хотите и как этого добиться.

Какова ваша миссия?

Как только вы создадите ясное представление, вашим следующим шагом будет сформулировать миссию своей работы. Миссия - это идеальное описание того, чего вы хотите достичь через несколько лет. Это то, что можно выполнить и оценить. Формулировка миссии, в основе которой лежат ваши принципы, должна быть настолько четкой, чтобы объективная третья сторона могла сказать, выполнена ли ваша миссия.

Формулировка миссии может быть довольно лаконичной, но обязательно по существу. Миссия «АТ&Т» многие годы звучала так: «Сделать телефон доступным каждому американцу». Миссия компании «Coca-Cola» была сформулирована следующим образом: «Обойти Pepsi!» Миссия же компании «Pepsi» была такой: «Обойти Coca-Cola!»

Вероятно, самая известная формулировка миссии XX века содержится в приказах, отданных генералом Джорджем С. Маршаллом генералу Дуайту Д. Эйзенхауэру, когда тот принял командование союзными войсками во время второй мировой войны: «Продвинуться к Лондону. Захватить Европу. Разбить немцев».

Миссия вашей карьеры должна выглядеть примерно таким образом: «Моя миссия основана на таких ценностях, как надежность и качество, и состоит она в том, чтобы заботиться о своих клиентах. В результате я стану зарабатывать больше 100 тысяч долларов в год и постепенно войду в лучшую десятку профессионалов в своей области».

Определите свои цели в сфере бизнеса и карьеры

Ваша цель в профессиональной сфере вытекает из ценностей, видения будущего и миссии. Это причина, по которой вы делаете то, что вы делаете. Цель вносит смысл в вашу личную жизнь и работу.

И миссия, и цель работы всегда определяются в рамках повышения качества жизни других людей, то есть в рамках пользы, приносимой вами окружающим. Миссия и цель описывают те изменения, которые вы намерены произвести в мире своими поступками, и объясняют выбор ценностей, как в личной жизни, так и в работе.

Определив ценности, видение будущего, миссию и цель, организуйте свою профессиональную жизнь таким образом, чтобы каждый час проживать в соответствии с ними. Тогда людям и без слов будет понятно, каковы ваши ценности, видение будущего, миссия и цель.

Л сейчас проанализируйте свое нынешнее поведение и подумайте вот над чем. Если бы исследователи спросили всех ваших коллег о том, каковы, по их мнению, ваши ценности, видение будущего, миссия и цель, что бы они услышали в ответ? Другими словами, как вы думаете, что говорят о вас окружающие в ваше отсутствие? Как люди, работающие с вами бок о бок, оценивают ваши жизненные ценности и характер? Приведенные вопросы - одни из наиболее важных. И к ответам на них также надо отнестись со всей серьезностью.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ СФЕРЫ БИЗНЕСА И КАРЬЕРЫ

Задачи представляют собой измеримые цели, которых вам необходимо достичь для выполнения миссии и реализации видения будущего. Они - та мишень, в которую вы метите. Каковы ваши задачи в бизнесе?

Задачи должны быть конкретными, четкими, письменно изложенными, достоверными и **выполнимыми**. Они должны сопровождаться письменными планами и графиками выполнения. Работать над ними следует каждый день.

Каждая поставленная задача должна состоять из контрольных пунктов. Следя за их исполнением, вы сможете определять, двигаетесь вы к цели или удаляетесь от нее.

Контрольные пункты помогают вести наблюдение за исполнением и эффективностью в какой-либо конкретной области, с их помощью вы сможете оценить свой прогресс. Эти пункты будут служить вам своеобразным протоколом результатов, в которых обозначены ваши успехи и неудачи в различных видах деятельности. Выбор определенных критериев исполнения должен стать основной точкой фокуса в вашей карьере.

Одним из таких контрольных пунктов, или точек фокуса, является ваш ежегодный доход. Далее - ежегодная скорость повышения заработной платы. В качестве следующего пункта может быть выбрано ваше продвижение по служебной лестнице за последние два года или ваша позиция по сравнению с другими профессионалами в вашей области.

Многие профессионалы, работающие на себя, уверены, что количество денег, зарабатываемое ими за час, является решающим фактором успеха, с помощью которого они оценивают уровень исполнения и эффективность.

Каковы ваши ключевые критерии исполнения работы? Каким образом вы измеряете свой успех за день, за неделю, за месяц?

Поставив перед собой четкие цели, оформите их письменно, составьте план достижения и ежедневно работайте над ним. У вас обязательно должен быть конкретный критерий прогресса, к которому вы можете постоянно обращаться. Он станет вашей точкой фокуса. Это именно то, что в обязательном порядке нужно отметить крестиком.

МОДЕРНИЗИРУЙТЕ БИЗНЕС, ПРИОБРЕТАЙТЕ НОВЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ

Какие дополнительные навыки и знания потребуются вам для достижения поставленных целей и реализации своего представления о будущем? Помните: если вы не совершенствуетесь, вы деградируете. Какие базовые способности вам следует развивать, если вы хотите долгие годы оставаться первым в своей специальности? Каким образом вы намереваетесь овладеть этими ключевыми способностями?

Четыре ключа к успешной карьере

Четыре ключа к **успешной** карьере позволят вам стать более ценным работником, более эффективно продавать свои услуги **и** быстрее продвигаться вверх по **служебной** лестнице. Эти четыре **ключа** - **специализация**, дифференцирование, сегментация и концентрация.

1. **Специализация** - это ваше умение применить свои таланты и способности в той одной области, которая имеет измеримую стоимость для вашей компании или клиентов. Выбор области специализации является решающим фактором длительного успеха. Какова ваша область специализации?
2. Дифференцирование - это ваше умение отделять себя от остальных на основании лучшего исполнения вами работы в одной или нескольких областях. Это можно назвать одной из важнейших точек фокуса вашей карьеры. Так же, как любая компания должна иметь некую область специализации или конкурентное преимущество, позволяющее ей выживать **и** процветать, вы должны стать экспертом, по крайней мере, в одной сфере. В какой же?

Если бы ваших клиентов **и** коллег попросили: «Назовите его главное преимущество», - что бы они сказали о вас? В каком аспекте работы вы действительно выделяетесь? Что вы делаете лучше, чем кто бы то ни было? В каком деле уровень исполнения вами работы достигает наивысшей точки?

Если вы до сих пор **ни** в чем себя не проявили, немедленно принимайтесь за дело. Проанализируйте свои способности и потребности вашей компании или клиентов. В чем вы должны отличаться? В чем можете? Составлен ли у вас план достижения вершин в вашей профессии? По каким критериям вы собираетесь измерять уровень совершенства тех или иных умений и навыков? Эти критерии должны стать стандартом исполнения, вашей точкой фокуса, тем, что вы отмечаете крестиком в вашей карьере, тем, на чем вы сосредоточиваете все свое внимание.

Доведение одного умения до высочайшего уровня мастерства в состоянии сделать для вашего карьерного роста больше, чем что-либо другое.

3. Сегментация представляет собой умение выделять людей **и** компании, которые наиболее быстро могут получить максимальную пользу от вашей работы в конкретной области. При сегментации вы четко определяете своего самого важного клиента, после чего направляете все силы на удовлетворение его **потребностей** активнее и качественнее, чем кто-либо другой.

Зачастую вы в состоянии изменить ход всего бизнеса или карьеры, внося коррективы в определение клиента, на котором вы собираетесь сосредоточить все внимание.

4. **Концентрация** - это умение сфокусировать внимание на обеспечении определенного сегмента рынка товарами и услугами, идеально подходящими выбранному клиенту, отдельному лицу или компании.

Перечисленные четыре стратегии - специализация, дифференцирование, сегментация и концентрация - точки фокуса, необходимые для достижения головокружительных результатов в вашей карьере.

Спросите себя: «Какое одно умение, доведенное до совершенства, окажет наибольшее положительное влияние на мою карьеру?» Запишите свой ответ, сделайте его своей целью, установите сроки выполнения, составьте план и совершенствуйтесь в данной области до тех пор, пока не достигнете вершины. Это настоящий ключ к успеху.

ФОРМИРУЙТЕ ПРИВЫЧКИ, ПРИНОСЯЩИЕ УСПЕХ В СФЕРЕ БИЗНЕСА И КАРЬЕРЫ

Поначалу вы формируете привычки, а затем привычки формируют вас. Какие особые привычки мышления и поведения помогут вам максимально проявить себя и достичь совершенства в выбранной области?

Формирование новых привычек имеет слишком большое значение, поэтому ему необходимо уделять соответствующее внимание.

У каждого свои привычки. К сожалению, многие из них - плохие, такие как медлительность или обжорство.

Ваша задача - сформировать такие привычки, которые облегчали бы вам процесс совершенствования в той или иной сфере жизни. Вы вполне в состоянии контролировать свои привычки.

Вот некоторые привычки высокоэффективных людей: *пунктуальность, эффективное распределение времени, самодисциплина, концентрация на одном деле, доведение до конца любую задания и продумывание его до мелочей*. Все вышеназванные привычки возможно сформировать повторением (это поможет вам быстрее продвигаться вперед). Я не сомневаюсь, что вы прекрасно знаете, какие привычки окажутся для вас наиболее полезными.

В действительности любая регулярно повторяющаяся деятельность в итоге становится новой привычкой. Поэтому вы можете сформировать любую необходимую привычку. Повторяя определенные действия до тех пор, пока они не станут автоматическими, вы можете воздействовать на развитие характера и личности.

В психологии существует такой закон, как закон обратимости, **основанный** на принципе «действовать, как будто». Уильям Джеймс из Гарвардского университета описал это таким образом: «Если вы придерживаетесь какого-либо мнения, то будете действовать в соответствии с ним. Но в то же время, если вы действуете, как будто у вас уже есть желаемая привычка, само действие, повторяемое достаточно часто, формирует соответствующую привычку».

Для формирования нужной привычки вам необходимо в любой ситуации действовать так, как будто она у вас уже есть. Таким образом, вы постепенно, шаг за шагом, вырабатываете новую привычку, и со временем она станет неотъемлемой частью вашей личности. Контролируя весь процесс, вы обрываете контроль над своим будущим.

Ваша задача - выбрать действие, согласующееся с наиболее важной и нужной для вас привычкой, отметить его крестиком и повторять до тех пор, пока оно не станет таким же естественным, как дыхание.

СОСТАВЬТЕ ЕЖЕДНЕВНЫЙ ГРАФИК ДЕДОВОЙ АКТИВНОСТИ

Ориентация на действие - это мощная стена, отделяющая преуспевающего человека от неудачливого. Болтовня стоит дешево, а действие - бесценно. Выберите какой-то один вид деятельности, наиболее полезный для достижения самой заветной цели.

Постоянно задавайте себе следующие вопросы: Какие из моих функций имеют наибольшую ценность? За что мне платят? Для чего меня наняли на эту должность? Что могу сделать только я, и, причем блестяще. Когда я использую свое время наиболее эффективно?

Эти вопросы должны стать точками фокуса при достижении и сохранении высокого уровня исполнения и результативности.

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ БИЗНЕСА И КАРЬЕРЫ

Последний элемент процесса фокусирования - активные действия. Какие действия вы собираетесь предпринимать, ответив на вопросы, поставленные в данной главе?

В любом случае человек, делающий один шаг под влиянием новой идеи или мысли, гораздо полезнее человека, фонтанирующего идеями, но не сдвигающегося с места ни на дюйм.

НЕОГРАНИЧЕННОЕ МЫШАЕНИЕ

Возможности, открытые перед вами в карьере, практически безграничны. В одних только Соединенных Штатах более 100 тысяч видов деятельности, и эта цифра постоянно увеличивается за счет информационного роста и технологического прогресса.

Вашим достижениям нет пределов. Нужно лишь четко осознать, кто вы и к чему стремитесь, а затем приложить все силы, чтобы выполнять свою работу лучше всех. Подобная преданность делу распахнет перед вами двери огромного количества возможностей.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

УЛУЧШИТЕ СЕМЕННУЮ И ЛИЧНУЮ ЖИЗНЬ

Успех в бизнесе и общественной деятельности не сможет компенсировать несостоявшуюся личную жизнь.

Бенджамин Дизраэли

Счастье - это результат хороших отношений с окружающими в семье и на работе. Дэниэль Гоулман и другие в своих работах, посвященных эмоциональному восприятию, утверждают, что наибольшее влияние на успех оказывают скорее навыки социального общения, нежели интеллектуальные способности, образование и опыт вместе взятые.

Лишь от вас зависит, станете ли вы знатоком человеческих отношений, искусным мастером взаимодействий с другими людьми.

К счастью, навыками социального общения можно овладеть. Вы в состоянии сформировать тип приятной личности, который поможет вам значительно улучшить свою семейную жизнь.

В процессе фокусирования вы определяете, кто вы и что имеет для вас значение в отношении окружающих людей. Далее вы принимаете четкие решения в различных жизненных сферах и на их основании начинаете действовать. После чего обязуетесь жить в соответствии с принятыми решениями и данными обязательствами.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В СФЕРЕ СЕМЕЙНОЙ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Каковы, по-вашему, основополагающие ценности, имеющие отношение к самым важным людям в вашей жизни? Каковы объединяющие принципы семейной и личной жизни? Что для вас самое главное в человеческих отношениях? Что, по вашему мнению, является правильным? Какие черты характера и какое поведение вы считаете наиболее важными для эффективного общения с людьми?

Если вы ведете себя с окружающими, основываясь на собственных высших ценностях, вы чувствуете себя счастливее и увереннее. Растут ваша самооценка и самоуважение. Вы находитесь в состоянии внутреннего мира и полной гармонии с окружающими людьми. Если вы живете в согласии с собственными ценностями, каждый аспект вашей жизни наполнен гармонией.

На предыдущих страницах я задавал вам вопрос: как вы распорядились бы своим временем, если бы сегодня узнали, что жить вам осталось всего шесть месяцев?

Все, кому приходилось отвечать на подобный вопрос, давали один и тот же ответ. Они постарались бы провести как можно больше времени с самыми близкими и дорогими людьми. Все материальные ценности в одно мгновение теряют смысл, когда вы узнаете, что совсем скоро вас не станет.

Ф. Скотт Фицджеральд когда-то писал: «Особенность нестандартного ума состоит в умении поверить в две противоречащие друг другу идеи и не сойти при этом с ума».

Одно из упражнений в учении дзэн заключается в следующем. Вы должны представить себе, что будете жить больше ста лет, думая в то же время о том, что можете умереть в течение двадцати четырех часов. Ваше умение одновременно удерживать обе эти мысли позволяет вам спокойно сосредоточиться на настоящем моменте.

Самый лучший способ прожить жизнь с семьей - уравновесить две мысли: о долгой жизни и о скорой смерти. Постоянно помня об

этом, вы начнете лучше относиться к людям. Подобное внутреннее равновесие мгновенно улучшит качество ваших отношений с близкими людьми.

Ценности проявляются в поведении, особенно когда вы находитесь под давлением или подвергаетесь искушению. Когда вы устали, раздражены, находитесь в состоянии стресса, испуганы или переживаете трудный период в жизни, то часто говорите и делаете самые неожиданные вещи. Наружу выходят такие мнения и ценности, о наличии которых вы и не подозревали.

Выберите три-пять ценностей из списка в конце книги. Например, ценностями, которые вы можете выбрать для налаживания отношений, могут быть: любовь, терпение, доброта, искренность, надежность, умение прощать, уважение и поддержка.

Если бы членам вашей семьи задали вопрос относительно того, какие чувства вы в действительности испытываете по отношению к ним, что бы они ответили? Исходя из вашего к ним отношения, какие выводы сделали бы домочадцы о ваших преобладающих семейных ценностях?

Когда я женился, то основополагающим принципом семейных отношений я выбрал безоговорочную любовь. За двадцать лет совместной жизни я ни разу не нарушил это основное правило ни в отношении жены, ни в отношении четверых детей. Если бы вы спросили любого из них о моих семейных ценностях, они бы ответили, что, помимо всего

остального, я люблю их безоговорочно, каждую секунду, что бы ни случилось.

Кроме того, я проповедую такие ценности, как доверие, надежность, уважение и терпение. Конечно, я далеко не идеален, но решение воплощать в семейной жизни данные ценности, принятое много лет назад, стало для меня одним из важнейших.

Выберите ценности, в которые вы искренне верите. Определите, какое поведение будет соответствовать им в наибольшей степени. Относитесь ко всем членам своей семьи так, чтобы по прошествии некоторого времени без ваших объяснений они смогли бы определить, каковы ваши ценности.

Но самое главное - отметьте крестиком ту единственную ценность, которая окажет максимально позитивное воздействие на ваши отношения. Твердо придерживайтесь ее в общении с близкими и не позволяйте себе отступать от нее или идти на компромиссы. Выбранная ценность должна стать неотъемлемой частью вашей личности и, возможно, одной из самых важных точек фокуса в вашей жизни.

ПРОЯСНИТЕ СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ В СФЕРЕ СЕМЕЙНОЙ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Представьте себя через пять лет. Определившись с ценностями, составьте ясное представление об идеальной семейной и личной жизни. Представьте себе, что личная жизнь идеальна в каждом своем аспекте. Какой она будет? Как вы будете относиться к себе и к дорогим вам людям? Чем вы будете заниматься каждый день? Какой будет жизнь ваших близких?

Вот несколько вопросов для анализа «назад из будущего»:

- Каков будет ваш идеальный семейный стиль жизни? Если бы вы смогли спроектировать стиль жизни, совершенный во всех отношениях, как бы вы его описали?
- Какую домашнюю обстановку вы хотели бы создать для своей семьи?
- Какие впечатления вы хотели бы пережить в семейной жизни? Представьте, что вместе с любимыми людьми вы можете делать все, что угодно. Что бы вам хотелось изменить?
- Какие вещи вы хотели бы приобрести для членов вашей семьи? Какими материальными благами их обеспечить?
- Сколько времени, а конкретно дней и недель в году вам хотелось бы проводить вместе с семьей и друзьями во время выходных или отпуска?
- Какого рода отношения вам хотелось бы установить с каждым членом семьи и близкими друзьями?
- Какое образование и какие возможности вы хотели бы обеспечить своим детям?

-
- Если бы сегодня вы были финансово независимы, как бы вы изменили свою семейную и личную жизнь?
 - Если бы вам был гарантирован полный успех, о какой одной вещи для своей семьи вы мечтали бы?

Сформулируйте свою миссию, руководящую и направляющую ваше поведение по отношению к близким.

Она не должна быть слишком сложной. Например, простая формулировка семейной миссии может звучать примерно так: «Мы должны создать теплую, любящую атмосферу, в которой каждый член семьи чувствовал бы себя защищенным, уважаемым и свободным развивать индивидуальный потенциал, становясь тем, кем он в состоянии стать».

Формулировка миссии может быть короткой или длинной, простой или сложной. Самое главное, что она обсуждается и одобряется всеми членами семьи. Далее вы становитесь ответственными за ее регулярное повторение и подтверждение. Вы должны быть примером и воплощать выбранную миссию в каждом слове и деле.

Выберите точку фокуса - единственное действие или линию поведения, которой вы подтверждаете свою приверженность миссии. Ваше поведение может характеризоваться терпением, вниманием, поощрением и безоговорочной любовью. Придерживаясь выбранного поведения, вы сможете остаться верным ценностям и следовать своей миссии.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ В СФЕРЕ СЕМЕЙНОЙ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Точно определитесь с тем, чего вы хотите достигнуть в семейной жизни. Это определение - ключевая часть процесса фокусирования. Чем яснее вы представляете себе свои устремления, тем скорее вы воплотите их в жизнь. Самые счастливые проводят очень много времени, размышляя, кем они хотят стать, чем заниматься и обладать. В результате их жизнь становится гораздо интереснее, насыщеннее и ярче, чем жизнь тех, кто просто плывет по течению изо дня в день, не зная, к какому берегу пристать.

Анализируя семейные и прочие личные отношения, вы можете ставить как материальные, так и нематериальные цели. Материальные цели включают в себя покупку дома, автомобиля, велосипеда, лодки, одежды и прочих материальных объектов. Эти цели крайне важны. Вы должны уделять достаточно внимания тем видам материальных целей, которые хотите поставить для себя и любимых людей.

Нематериальные цели включают время, проведенное с семьей и друзьями, отпуск, уровень жизни, здоровье, безопасность и благополучие всех дорогих вам людей. Нематериальные цели в большей степени связаны с чувствами и эмоциями, поэтому являются более важными и неотложными, чем материальные.

Помните, что критерии исполнения - способ, при помощи которого вы определяете, насколько близко вы подошли к той или иной цели.

Если вы не можете что-либо оценить, вы не сможете этого достигнуть или усовершенствовать. То, что возможно оценить, возможно выполнить. Чем конкретнее вы определите важнейшие факторы успеха в каждом аспекте личной жизни, тем с большей вероятностью она превратится в нечто совершенно фантастическое.

Материальные цели

Вот несколько вопросов, которые помогут вам определить свои цели в материальной сфере:

- Каков размер и расположение вашего дома? Все ли вас в нем устраивает? Хотели бы вы внести какие-то изменения? Если да, то, какие?
- Удовлетворены ли вы домашними расходами? Какие изменения вы хотели бы внести на месяцы и годы вперед?
- Находится ли ваша семья в безопасности в плане страхования? На достаточную ли сумму вы застраховали свою жизнь? Здоровье? Автомобиль? Застраховались ли вы от несчастных случаев? От нетрудоспособности? Какие изменения или дополнения вы бы внесли?
- Насколько вы подготовлены к расходам на образование детей? Какие вам потребуются средства? Какие действия вам следует начать предпринимать уже сегодня, чтобы обеспечить им хорошее образование?
- Устраивают ли вас прочие материальные компоненты вашей жизни: машина, мебель, одежда, техника? Что бы вам хотелось изменить, улучшить или добавить?

Определите, к чему вы стремитесь в каждой области. Поставьте конкретные цели, составьте план и начинайте работу над его осуществлением. Определитесь также с критериями исполнения для каждой цели, и регулярно проверяйте, добились ли прогресса. Вы будете удивлены тем, сколько сможете достигнуть, имея перед собой четкие цели и точно зная, как будете оценивать свои результаты.

Нематериальные цели

Разобравшись с материальными целями, приступайте к нематериальным. Они имеют гораздо более важное значение.

В любых отношениях время является существенным фактором успеха. Качество отношений напрямую зависит от количества времени, вкладываемого в них. Уделяя достаточно внимания, вы демонстрируете, насколько значим для вас тот или иной человек.

Уделяя максимальное количество времени каким-либо отношениям, вы существенно улучшаете их. Это ключевая нематериальная цель. Предлагаю вашему вниманию несколько вопросов:

- Сколько времени в день вы проводите с супругой/супругом?
- Сколько времени вам хотелось бы проводить вместе?
- Сколько времени в день вы уделяете детям?
- Сколько времени вам хотелось бы им уделять?
- Сколько времени в день вы уделяете своим друзьям?
- Сколько времени вам хотелось бы им уделять?
- Сколько полных дней в неделю вы проводите вместе с семьей или друзьями?
- Сколько выходных в году вы проводили вместе с супругой/супругом?
- Сколько недель в году вы отдыхаете вместе с семьей?
- Как часто вы устраиваете семейные обеды?
- Как вы начинаете каждый день с членами семьи?
- Чего недостает вашим семейным или личным отношениям?
- Какую оценку вы поставили бы себе за качество общения с любимыми людьми?
- Какую оценку они поставили бы вам?

Если бы ваша семейная жизнь была идеальной во всех проявлениях, как она отличалась бы от настоящей?

По каждому из аспектов решите, каким образом будете измерять происходящие изменения. Что, по вашим ожиданиям, должно произойти? Как это будет выглядеть? Каким образом вы узнаете о произошедшей перемене?

Выберите единственную точку фокуса и все силы посвятите улучшению этой конкретной сферы. Как только вы сосредоточите внимание на одной измеримой перемене, улучшения в прочих сферах начнут происходить практически моментально.

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ УМЕНИЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ СЕМЕЙНЫЕ И ЛИЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Ваша жизнь становится лучше лишь тогда, когда вы сами становитесь лучше. Какие дополнительные знания и умения потребуются вам для повышения качества личной жизни? Чем необходимо овладеть, чтобы улучшить отношения с семьей и друзьями?

Несколько лет назад я и моя жена Барбара решили заняться катанием на лыжах. Это дало бы нам точку фокуса во время семейного отдыха. Решение было поистине замечательным и оказало огромный положительный эффект на нашу семейную жизнь. Благодаря нему мы обрели нечто общее для всех.

Год за годом мы обновляли одежду и принадлежности для этого вида спорта. Абсолютно все в семье научились кататься на лыжах, а дети стали опытными сноу-бордистами. Во время отпусков они познакомились с множеством интересных людей и завели новых друзей. Такие отпуска подарили нам долгие часы разговоров и общения, которое бы-

ло бы невозможным в суете и спешке ежедневных школьных и рабочих забот.

Довольно легко войти в какую-то привычную колею. Это относится и к семейной жизни. Для противостояния данной тенденции вам необходимо постоянно расширять свою зону комфорта. Приучайте себя пробовать новые вещи. Посещайте различные новые места. Выберите новое хобби. Никогда не позволяйте себе довольствоваться однообразной и скучной жизнью.

СОСТАВЬТЕ ЕЖЕДНЕВНЫЙ ГРАФИК СЕМЕЙНОЙ АКТИВНОСТИ

Выберите какие-то особые действия, которые вы в состоянии предпринимать каждый день для улучшения личностных отношений. Иногда маленькие перемены приводят к большим последствиям.

Наверное, самые ценные вещи, которые вы можете сделать для членов своей семьи, - это то, с чем они сами легко могут справиться. Небольшие знаки внимания и всякого рода помощь с вашей стороны - чудесный способ показать близким, как они важны для вас.

Относясь к каждому члену семьи как к самому важному человеку на свете, вы формируете в нем чувство собственного достоинства и значимости. Говоря каждый день о том, как сильно вы его любите, вы оказываете мощное позитивное влияние на его уверенность и представление о себе.

Четыре ключевых вопроса

Предлагаю вам следующее упражнение. Сядьте в кругу семьи и задайте вашим близким следующие четыре вопроса. Будьте готовы к довольно интересным ответам.

1. Делаю ли я сейчас что-либо такое, что должен продолжать делать и в будущем?
2. Делаю ли я сейчас что-то такое, что должен делать в будущем реже?
3. Есть ли что-то, что я должен начать делать прямо сейчас?
4. Есть ли что-то такое, что я обязан прекратить делать вообще?

Ответы на поставленные вопросы могут вас сильно удивить. Что бы ни говорили ваши домочадцы, поборите искушение вступать с ними в споры или защищаться. Слушайте тихо и внимательно. Попросите подкрепить их ответы конкретными примерами, чтобы вам легче было понять, чего они хотят. Обязательно поблагодарите их за вклад и идеи. Запомните все ответы, и дайте себе время обдумать их как следует.

Будучи весьма активным профессиональным оратором, я часто разъезжаю по стране. Несколько лет назад не раз получалось так: меня приглашали на субботу или воскресенье, а заканчивалось все тем, что я отсутствовал дома по две недели.

В конце концов, моя жена призналась, что ей не нравятся мои поездки по выходным. Сперва я начал все отрицать и не хотел с ней соглашаться. Я спорил и протестовал, пытаюсь объяснить, как много значит тот факт, что меня продолжают приглашать на выступления, пусть даже и по выходным.

Но чем больше я задумывался над ее словами, тем яснее осознавал ее правоту. Постоянные отъезды деформировали мою систему ценностей, поэтому я перестал принимать приглашения на выходные. Вместо этого остаюсь дома, с семьей. Одно это решение невероятно улучшило нашу семейную жизнь и совсем не отразилось на моем бизнесе.

Хорошие личностные отношения характеризуются открытостью к идеям и предложениям окружающих вас людей. Памятуя об этом, вы облегчите себе процесс приспособления, необходимый для счастливых здоровых отношений.

Выберите одно действие, которое вы будете ежедневно повторять для улучшения личностных отношений. Повторяйте его до тех пор, пока оно не станет естественным и привычным.

Установление и поддержание хороших отношений

Предлагаю вашему вниманию несколько советов, призванных помочь вам улучшить свою семейную жизнь:

- Помните о самом важном в вашей жизни. Семья должна стоять на первом месте, а потребности близких людей - выше всего остального. Как угодно приспособливайтесь к работе и внешней жизни, идите на любые жертвы ради сохранения этих отношений.
- Когда вы находитесь на работе, занимайтесь работой. Не теряйте времени. Помните: потерянное на работе время в итоге будет восполняться за счет семьи, если вы приносите работу домой.
- В жизни существуют две разновидности времени: рабочее время, измеряемое результатами и продуктивностью, и личное время, измеряемое любовью и удовлетворением.

Закон гласит: значение имеет качество времени, проведенного на работе, и количество времени, проведенного с семьей.

Повышая качество рабочего времени, концентрируясь на самых важных заданиях, выполняя их при этом быстрее и лучше, вы уменьшаете количество времени, которое вы проводите на работе, и увеличиваете количество времени, которым можете распоряжаться в личных целях.

Дома вам потребуется много времени, чтобы установить и поддерживать хорошие отношения. С созданием атмосферы любви, привязанности и доверия торопиться нельзя. Чем больше времени вы вкладываете в развитие отношений с близкими и дорогими людьми, тем выше будет уровень вашей жизни во всех областях.

- Помните, что просмотр телевизора, чтение газет и работа на компьютере не являются составляющими общения с любимыми людьми. Взаимодействие, а не просто нахождение в том же месте - вот что строит настоящие отношения.
- Намеренно уделяйте больше времени общению с близкими. Оставляйте по тридцать, шестьдесят, девяносто минут на беседы с глазу на глаз.

Отправляйтесь вместе с семьей по магазинам и на прогулки. Вместе с супругой/супругом выезжайте поужинать в ресторан или отдохнуть в вашем любимом месте. Во время поездки обязательно отключайте радио. Автомобиль с выключенным радио - одна из величайших возможностей для общения. Вы удивитесь, какие замечательные разговоры можно вести в машине, когда не гремит музыка.

- Планируйте отпуска заранее. Продумывайте их до мелочей. Полностью оплатите их и постарайтесь, чтобы эти расходы не компенсировались. Обязайте себя отправиться в отпуск, что бы ни случилось.

Отпуск, проведенный с любимой семьей, подарит вам удивительно счастливые воспоминания о пережитых вместе чудесных мгновениях. Ваша задача - сделать все, что в ваших силах, чтобы этих счастливых совместных переживаний было как можно больше.

- Помните: чтобы уделять больше внимания одной вещи, надо уделять меньше внимания другой. Чтобы проводить больше времени с семьей, вам придется отказаться от чего-то другого.

Прежде чем приступить к какому-либо действию, спросите себя, от чего вам придется отказаться ради данного действия. Сравните полезность обоих действий. Ваша способность делать правильный выбор касательно времяпрепровождения во многом обуславливает уровень вашей жизни.

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ СЕМЕЙНОЙ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Предпринимайте конкретные действия, взяв за основу прочитанное в данной главе и вопросы, на которые вы отвечали. Не сидите, сложа руки, и не ждите у моря погоды. Действуйте незамедлительно, чтобы улучшить личные отношения. Каждый день делайте то, что приближает вас к важнейшим целям.

Когда вы посвятите себя установлению и поддержанию великолепных личностных отношений, уровень всех остальных сфер жизни будет незамедлительно повышаться. Вы станете счастливее, здоровее, продуктивнее, почувствуете себя расслабленным и отдохнувшим. В ваш дом придут радость и удовлетворение, повысятся эффективность и качество работ.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

ДОБЕЙТЕСЬ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

Мысль - источник богатства, успеха, материальных благ, великих открытий, изобретений и достижений.

Клод М. Бристоль

Один из участников моего семинара как-то сказал: «Деньги - как еда. Когда ее достаточно, ты о ней не задумываешься. Когда ее не хватает, ты не думаешь больше ни о чем другом».

Некоторые люди не совсем верно цитируют Библию, утверждая, что деньги есть корень всего зла. На самом деле в Священном писании сказано, что зло коренится в любви к деньгам.

Однако правильнее будет заметить, что корень всего зла - это *нехватка* денег. Из-за избытка денег возникает совсем немного проблем. Проблемы же, разрушающие человеческие жизни, здоровье и чувства, практически без исключений вызваны недостатком денег.

Мы живем в самую процветающую эпоху за всю историю человечества. Многие сегодня достигают финансовой независимости и становятся миллионерами гораздо быстрее, чем когда бы то ни было. Большинство сегодняшних миллионеров и миллиардеров - это люди, добившиеся успеха в первом поколении. Они начинали свою карьеру, не имея практически ничего и сделав состояние из одного доллара.

Одна из основных ваших обязанностей по отношению к самому себе и близким вам людям - достичь финансовой независимости, такого положения, когда вам не придется более беспокоиться о деньгах. Тот факт, что многие люди смогли пройти путь от нищеты к богатству, является наглядным примером того, что и вам это под силу. Нужно лишь научиться как.

Заработать миллион долларов гораздо легче, чем кажется. Если вы будете просто откладывать 100 долларов каждый месяц, год за годом, на-

чав в 20 лет и закончив в 65, то, вложив эти деньги в хорошо управляемый взаимный фонд, размещенный на Американской фондовой бирже, вы будете получать 10,8 процента годовых от вложений. Таким образом, к пенсии 100 долларов дадут вам сумму в миллион двести тысяч долларов.

Так почему же не все становятся миллионерами? Тому есть три основные причины. Во-первых, многим и в голову не приходит, что такое возможно. Они не представляют, что действительно могут сделать это, если захотят. И в результате бросают, даже не начав.

Во-вторых, если кому-то и придет на ум такая возможность, то он побоится принять твердое, непоколебимое решение копить и регулярно вкладывать деньги на протяжении всей жизни. Ведь люди имеют привычку планировать, собираться, намереваться что-либо совершить, но никогда не доводят решение до конца.

В-третьих, если все же кому-то пришла в голову подобная идея, и он принял решение действовать в соответствии с планом, то этот человек не может перейти к реальным действиям. Он начинает откладывать начало процесса накопления и вкладывания денег месяц за месяцем, год за годом - пока не становится слишком поздно.

Наиболее финансово удачливые люди в любом обществе - те, у кого есть долгосрочная перспектива. Они планируют на десять, двадцать, даже сорок лет вперед. Они организуют ежедневную и еженедельную активность таким образом, что все их действия согласуются с долгосрочными целями, к которым они стремятся. Это особенно актуально в отношении финансовой самостоятельности.

Любой человек, включая вас, имеет набор целей, сформулированных четко или расплывчато. Цели организованы в иерархическую систему: каждую из целей вы, сознательно или подсознательно, ставите на определенное место, начиная с самых важных и заканчивая наименее важными. От самых желанных ваши цели постепенно переходят к наименее желанным, которых вы и хотели бы достичь, но когда-нибудь потом, а сейчас существенного значения они для вас не имеют.

Вы в состоянии изменить всю свою жизнь, изменив порядок следования и приоритетность поставленных целей. Причина, по которой люди не достигают финансовой независимости, заключается в следующем: хотя они и ставят перед собой такую цель, но она не является *главной*. Это всего лишь одна из многих целей, об осуществлении которых они время от времени подумывают. Когда же дело доходит до решительных действий, на первое место выступают иные задачи.

Только после того, как вы поставите достижение финансовой самостоятельности во главу своей системы ценностей, вы будете в состоянии контролировать собственную финансовую жизнь. До тех же пор, пока данная цель не займет надлежащего места, вы не станете предпринимать действий, необходимых для достижения благосостояния.

Не забывайте: вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени.

Томас Стэнли в своей книге «Миллионер по соседству» приводит отрывки из тысяч интервью, которые позволили исследователям выяс-

нить, что миллионеры, сами добившиеся богатства, большую часть времени думают о финансовой независимости. Они строят свою жизнь вокруг накопления и приумножения, размышляя о том, как можно заработать больше денег и как следует вкладывать и использовать свои сбережения.

Вышесказанное вовсе не означает, что таких людей не волнуют семейные ценности. К слову сказать, они ставят семью на вершину иерархической системы. Сбережения, вложения, продуманные траты и экономность являются организующими принципами их финансовой жизни.

Маловероятно, что вы выиграете в лотерею или дальний родственник оставит после смерти огромное наследство. Вы не собираетесь искать золото или удачно сыграть на бирже. Единственный способ, при помощи которого вы реально можете достичь финансовой самостоятельности, - это сбережение и инвестирование денег, месяц за месяцем, год за годом, до тех пор, пока вы не скопите сумму, позволяющую вам никогда больше не волноваться о деньгах.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Денежные ценности - важные мотивирующие силы. Они определяют ваши финансовые предпочтения, решения и действия, эмоции и реакции. Они влияют на каждое решение, принимаемое вами в отношении заработка, сбережений и вкладов. Финансовые ценности - мощнейшие двигатели и факторы всего, что вы делаете с деньгами.

Каковы ваши личностные ценности относительно денег? Что значит для вас деньги? Как вы относитесь к преуспевающим людям? Каково ваше отношение к достатку и богатству? Как вы оцениваете свою способность достичь финансового благополучия?

Многие люди считают, что деньги равнозначны свободе - одной из величайших человеческих ценностей. Она означает возможность быть тем, кем ты хочешь, делать то, что хочешь, и приобретать нужные вещи, не заботясь о цене. Свобода - весьма мощный, влиятельный стимул, не раз определявший ход истории. Относится ли она к вашим ценностям?

Для многих ценности, непосредственно связанные с деньгами, включают безопасность, независимость, успех, статус, приключение, даже любовь, особенно любовь и уважение окружающих. Каковы ваши ценности относительно денег?

Мы подошли к важному моменту. Если ваши финансовые ценности негативны, то они могут мешать и вредить вам на протяжении целой жизни. Например, если вы считаете, что обладание деньгами есть зло, а финансово состоявшихся людей называете бесчестными, то постепенно создаете вокруг себя силовое поле отрицательной энергии, отталкивающее от вас финансовый успех, независимо от того, как много и упорно вы трудитесь над его достижением.

Умнейшее решение, которому вы можете следовать до конца своих дней, - это восхищаться, уважать и брать пример с тех, кто добился фи-

нансового успеха. Решение это является мудрым потому, что вы всегда стремитесь поступать так же, как и люди, которых вы уважаете. Чем больше вы восхищаетесь финансовым успехом, тем выше вероятность того, что вы будете делать то же, что делают люди, достигшие его. В конце концов, вы сами добьетесь такого успеха.

ПРОЯСНИТЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Каково ваше представление о своем финансовом будущем? Планируйте на пять, десять, двадцать лет вперед. Представьте, что ваше финансовое состояние идеально во всех отношениях. Нарисуйте ясную картину отдаленного будущего так, как если бы все ваши мечты уже осуществились. Какое оно, это будущее?

Сколько вы хотели бы стоить, отойдя от дел? Какой образ жизни вы хотели бы вести? Сколько вам нужно откладывать каждый месяц и каждый год, чтобы достичь долгосрочных финансовых целей? Над этими вопросами задумываются далеко не многие.

Барбара Д' Ангелис задает такой изумительный вопрос: «Как вы узнаете, что вам достаточно, и что вы будете делать потом?»

Представьте, что вы ничем не ограничены в своей способности достичь финансовой самостоятельности. В вашем распоряжении - любое необходимое количество времени и любые ресурсы. Вы обладаете всеми нужными знаниями и опытом. Перед вами - все возможности и связи, о которых вы можете мечтать. Как, по-вашему, выглядит идеальная финансовая жизнь?

Представьте, что вы получили десять миллионов долларов, не облагаемых налогом. Что бы вы сделали, каким образом изменили бы свою жизнь, стань вы абсолютно финансово независимыми? Составьте список вещей, материальных и нематериальных, которые вы захотели бы получить, если бы в вашем распоряжении находилась любая необходимая сумма.

Чем больше ясности вы вносите в ваше финансовое будущее, тем скорее привлечете людей и ресурсы, необходимые для его достижения, реализуете свое идеальное представление.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Каковы ваши финансовые цели? Какие из них наиболее важны? Какова ваша финансовая точка фокуса? Что в своей финансовой жизни вы отметили крестиком?

В общем и целом, у вас должно стоять четыре финансовые цели: зарабатывать, копить и вкладывать как можно больше, тратить как можно меньше, защищать себя от всяческих неожиданных судебных исков и тяжб. Достижение перечисленных целей в полной мере зависит от вас. Это вопрос личного выбора, а не случайности.

Вопросы для создания прочного финансового будущего

- Сколько вы хотите заработать в этом году?
- Сколько вы хотите заработать в следующем году?
- Сколько вы хотите зарабатывать через пять лет?
- Составили ли вы план, как заработать эти суммы?
- Сколько вы собираетесь скопить к моменту ухода на пенсию?
- Сколько вам придется откладывать каждый год, чтобы реализовать задуманное?
- Что вам нужно сделать в первую очередь? Во вторую?
- Что вам необходимо делать каждый день, каждую неделю, каждый месяц для достижения своей долгосрочной цели?
- Что в своей финансовой жизни вы отметили крестиком? Что является вашей точкой фокуса?

Существуют определенные критерии, которые вы можете использовать для определения прогресса. Чем четче эти критерии, тем выше вероятность того, что вы выполните свою задачу к запланированному времени.

Для начала оцените свое нынешнее финансовое положение. Оцените имущество согласно рыночной стоимости, вычтите долги и обязательства по платежам. Если бы вам пришлось продать абсолютно все, чем вы владеете, и перевести в наличные деньги, какая сумма в долларах у вас получилась бы?

- Какую сумму вы откладываете и инвестируете ежемесячно?
- Какой процент дохода вы откладываете?
- Каков ваш месячный прожиточный минимум?
- Каков ваш годовой прожиточный минимум?
- Сколько лет вы работаете и сколько в среднем вам удавалось отложить каждый год?

Если ваша цель - финансовая независимость, вероятно, самым ее оптимальным критерием будет подсчитать, сколько денег в месяц и в год вам требуется для комфортной жизни, а потом определить, как долго вы сможете поддерживать тот же уровень на имеющиеся сбережения (то есть ваш срок выживания). Это лучший критерий оценки общего финансового здоровья.

У большинства срок выживания не превышает одного месяца. Многих людей, имеющих высокий доход, от нищеты отделяет лишь два месяца. Они умудряются растрачивать все, что зарабатывают, и еще немножко сверх того. Если бы они вдруг на какое-то время лишились доходов, то оказались бы в крайне отчаянном положении.

Ставьте четкие цели - как краткосрочные, так и долгосрочные - в каждом аспекте финансовой жизни. Проанализируйте все расходы и

ищите способы снижения месячного прожиточного минимума. Определите в качестве цели на последующие три месяца сокращение всех возможных трат. Пусть контроль за расходами и экономия средств станут постоянной частью вашей жизни, независимо от того, сколько вы зарабатываете.

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОИ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Какие дополнительные знания и умения потребуются вам для достижения поставленных целей? Какие навыки помогут вам получать максимально высокий доход и, в конце концов, достичь полной финансовой независимости? Иметь дело с деньгами - довольно сложное занятие, но овладеть им необходимо, если вы всерьез настроены взять под контроль финансовое благополучие.

Любой миллионер двадцать-тридцать часов ежемесячно занимается изучением денежного вопроса и анализом своего финансового состояния. С другой стороны, обычный человек тратит на это лишь десятую часть указанного времени, оплачивая счета и подводя баланс в чековой книжке. Поскольку, как известно, вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени, то чем больше вы размышляете о деньгах, тем легче вам ими распорядиться.

Для обретения финансовой независимости вам потребуется в первую очередь знание того, сколько точно вы зарабатываете на сегодняшний день, каковы ваши ежемесячные расходы и сколько вы стоите.

Чтобы держать руку на пульсе своих финансовых дел, советую вам тщательно продумывать каждую покупку. Ведите учет каждого потраченного доллара и постоянно обдумывайте полученный список. Чем больше внимания вы уделите ежедневным тратам, тем яснее увидите, сколько денег утекает у вас сквозь пальцы.

Нарушайте закон

Закон Паркинсона гласит, что расходы стремятся сравняться с доходами. Чем больше вы зарабатываете, тем больше вы тратите. Даже если ваш доход увеличивается в два или три раза, расходы в итоге увеличиваются в такое же число раз, и вы оказываетесь в тупике.

Финансовый успех приходит, если вы действуете вопреки закону Паркинсона и не допускаете возникновения ситуации, при которой расходы растут параллельно с доходами.

Предлагаю правило, которое гарантирует стабильность вашего благосостояния в течение всей трудовой деятельности. Откладывайте и вкладывайте 50% любой надбавки к зарплате или вознаграждения вплоть до самого ухода от дел.

Оставшиеся 50% можете тратить на повышение уровня жизни. Но с сегодняшнего дня дайте себе слово откладывать половину любого повышения зарплаты. Это гарантирует вам финансовую независимость, и, возможно, даже раньше, чем вы рассчитывали.

Вот простая формула финансового успеха: тратьте меньше, чем зарабатываете, а остаток откладываете или инвестируете. Эта формула сделает вас богатым.

Умению обращаться с деньгами можно научиться

Определите конкретные умения, которые понадобятся вам для достижения финансового благополучия. Одно из самых главных - это ясное представление о том, что такое деньги и финансы. Читайте лучшие книги и журналы на данную тему. Посещайте семинары по финансовому планированию, которые проводят квалифицированные специалисты. **Спрашивайте** совета у тех, кто достиг финансовой стабильности. Собирайте любую возможную информацию, касающуюся того, как зарабатывать, накапливать и сберегать деньги. Ничего не оставляйте на волю случая.

Кроме того, тщательно проанализируйте свою трудовую деятельность и точно вычислите, какие действия приносят вам наибольшее количество денег. Постоянно пользуйтесь Принципом 80/20. Определите 20% заданий, приносящих 80% всей прибыли. Сосредоточьте основное внимание на собственном совершенствовании в тех нескольких видах деятельности, которые стоят больше всех остальных вместе взятых.

Финансовый успех порождается полезностью, а полезность - выполняемой работой, то есть выпуском и продажей товаров и услуг. Чем более полезна ваша деятельность, тем выше ваша полезность как личности и тем выше получаемое вами вознаграждение.

Постоянно изыскивайте новые возможности для того, чтобы принести как можно больше пользы своей компании и клиентам, обслуживать их качественнее, быстрее, дешевле и удобнее.

ФОРМИРУЙТЕ ПРИВЫЧКИ, ПРИНОСЯЩИЕ УСПЕХ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Можно выделить несколько привычек и способов поведения, неизбежно приводящих к успеху. Самая первая и самая главная - себе платить в первую очередь. Как писал Джордж Клэйсон в книге «Самый богатый человек в Вавилоне»: «из того, что вы зарабатываете, одна часть должна быть вашей».

Прежде всего, платите себе. Ваша задача - откладывать 10-20% ваших доходов на протяжении всей жизни. Вы должны в обязательном порядке откладывать данную сумму, грамотно ее инвестировать и со временем увеличивать.

Если сейчас вы не можете позволить себе откладывать 10% дохода, начните с 1%. Откладывайте деньги, даже не рассчитавшись полностью с долгами. Не дожидайтесь, пока отдадите все, что должны. Это крайне важный момент.

Практикуя откладывание определенного процента с каждой выплаты, вы в итоге полностью меняете отношение к самому себе и к де-

нгам. Вскоре вы будете вполне комфортно себя чувствовать, живя на процент, выделенный на прожиточный минимум. Между тем вы быстро, одним за другим рассчитаетесь с долгами. За год-два вы выплатите все, что должны, а ваш банковский счет и портфель ценных бумаг будут неуклонно расти.

Ключом к длительному финансовому успеху на фондовой бирже всегда являлись сложные проценты и наращивание долларовых капиталовложений. Альберт Эйнштейн назвал сложные проценты восьмым чудом света. Если вы отложите небольшое количество денег и позволите им расти месяц за месяцем и год за годом, то в конце концов оно превратится в весьма солидную сумму.

Наращивание долларовых капиталовложений означает, что регулярно, через равные промежутки времени вы год за годом инвестируете фиксированную сумму денег. Иногда вы инвестируете деньги в благоприятные моменты, иногда - нет. Но в итоге средняя стоимость приобретенных вами акций будет понижаться, а темп их роста - возрастать и становиться более предсказуемым, чем, если бы вы пытались играть на бирже лишь в подходящий момент.

Питер Линч, преуспевающий менеджер «Fidelity Magellan Mutual Fund», писал: «Долгосрочный успех определяет не выгадывание момента на рынке, а длительность времени пребывания на рынке». Самая важная привычка, необходимая для финансовой независимости, - бережливость. Тщательно продумывайте необходимость каждой статьи расходов. Если это представляется возможным, отложите покупку крупной вещи на день, неделю, месяц или даже на большее время. Хорошенько все обдумайте, прежде чем решаться на траты. Зачастую случается так: откладывая покупку на некий период времени, люди, поразмыслив, вообще от нее отказываются.

Самая, вероятно, полезная привычка - научиться извлекать удовольствие из самого процесса сбережения. Многие люди связывают данный процесс с жертвами, неудобствами, ограничениями и лишениями. Именно поэтому большинство людей не стремится копить деньги. У них попросту неверные установки.

Преуспевающие люди получают удовольствие от процесса вкладывания и преумножения доходов. Они чувствуют себя счастливыми, не поддаваясь мгновенному желанию все растратить, а вместо этого откладывая деньги на более нужный момент. Они наслаждаются чувством свободы, которое дают им регулярные сбережения.

Используя любую возможность отложить деньги, вы полностью измените свое отношение к вложениям. Вы начнете получать громадное удовольствие от роста своих сбережений и вкладов.

СОСТАВЬТЕ ГРАФИК ЕЖЕДНЕВНОЙ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ

Существует четыре вида деятельности, которыми вы должны заниматься ежедневно, чтобы достигнуть финансовой независимости:

1. Перед тем как расходовать деньги, тщательно проанализируйте каждую трату. Откладывайте покупку на максимально возможный длительный срок. Подождите немного, возможно, вы еще расхотите ее совершать.
2. Четко определите количество денег, которое вы собираетесь зарабатывать и откладывать. Оценивайте результаты каждую неделю и месяц. Что измерено, то будет исполнено.
3. Ищите способы снизить ежемесячные расходы и сэкономить. Откажитесь от ненужных покупок. Спрашивайте, нужно ли вам это. Дайте себе слово уменьшить ежемесячные расходы настолько, насколько сможете, и так быстро, как это возможно. Каждый сэкономленный доллар приближает вас к финансовой свободе.
4. Используйте любую возможность, чтобы повысить свою ценность и объем прибыли. Ищите пути усовершенствования собственных знаний и умений. Сосредоточьтесь на видах деятельности, которые приносят наибольшую пользу вам и вашей компании. Каждый день концентрируйтесь на выполнении большего объема работы и зарабатывании большего количества денег.

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Выберите хотя бы одно действие, которым вы можете заняться немедленно, и которое будет постепенно продвигать вас к финансовой независимости.

Оно может быть простым, как, например, открытие отдельного счета, куда вы будете перечислять определенный процент от каждого денежного поступления. А может быть и сложным - как составление подробного финансового плана своей жизни.

Финансовый успех предсказуем. Никогда ранее возможность заработать и накопить денег не была более реальной, чем сегодня. Сотни тысяч миллионеров, начинавших с нуля, воспользовались приемами и способами, описанными в данной главе. Если вы стремитесь стать одним из них, начинайте прямо сейчас.

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

НАСЛАЖДАЙТЕСЬ ОТМЕННЫМ ЗДОРОВЬЕМ И ПРЕКРАСНОЙ ФОРМОЙ

*Мысли наводят на цели, цели реализуются в действиях,
действия формируют привычки, привычки определяют
характер, а характер решает нашу судьбу.*

Трайон Эдварде

Сегодня же решите дожить до восьмидесяти или девяноста лет. Решите, что вы будете танцевать на свадьбе своих внуков и, начиная с этого самого дня, будете чувствовать себя превосходно.

Сейчас самое удивительное время, чтобы жить и быть здоровым. Никогда возможность долголетия и благополучия не была настолько реальной.

В 1901 году средняя продолжительность жизни равнялась пятидесяти годам, в 2001-м она составляла семьдесят семь лет, увеличиваясь при этом ежегодно. Одна из самых быстро растущих групп в нашем обществе - люди, чей возраст равняется восьмидесяти, девяноста и даже ста годам. Вы должны стремиться к тому, чтобы дожить до такого же возраста.

Ваши устремления, представления о будущем и поставленные цели оказывают колоссальное влияние на настоящие решения и действия. Я очень часто спрашиваю участников моих семинаров: «Кто из вас определил, как долго он собирается прожить?»

Многих этот вопрос ставит в тупик. В большинстве своем люди неохотно задумываются над тем, что им не суждено жить вечно, поэтому предпочитают вообще не думать о долгой жизни. Услышав этот вопрос, почти все присутствующие испытывают чувство неловкости и смущаются.

Однако если вы заявите, что собираетесь прожить восемьдесят лет, у вас появится точка фокуса. У вас теперь есть что отметить крестиком.

Теперь вы в состоянии подвергнуть тщательной проверке каждый аспект **физической** жизни, чтобы определить, сможете ли вы, ведя настоящий образ жизни, дожить до восьмидесятилетнего возраста.

Одна из самых мудрых вещей, которую вы можете сделать прямо сейчас, - отказаться от всего, что мешает вашему долголетию. Отказавшись от определенных вредных вещей и начав делать полезные, вы сможете существенно улучшить свое здоровье за довольно короткий срок.

Помните, что к переменам ведут четыре пути: вы можете больше делать некоторые вещи, некоторые вещи делать меньше, можете начать делать то, что не делали раньше, или прекратить делать то, что не является для вас полезным.

В итоге все равно вам решать: что стоит делать, а что - нет. Вы контролируете. Вы несете ответственность. Что касается физического здоровья, то вы находитесь там, где находитесь, только благодаря принимаемым решениям.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В СФЕРЕ ЗДОРОВЬЯ И ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Каковы ваши ценности в этой сфере? Насколько важно для вас физическое здоровье? Какое место оно занимает в вашей иерархической системе ценностей? Что вы думаете о физическом здоровье и как часто о нем задумываетесь?

Вы становитесь тем, о чем вы думаете большую часть времени. Люди в прекрасной физической форме большую часть времени - и утром, и днем, и вечером - думают о своем здоровье. Свою жизнь они организуют вокруг конкретных действий и способов поведения, обеспечивающих им долгую и счастливую жизнь. И вы должны поступать так же.

Многие люди воспринимают хорошее здоровье как нечто само собой разумеющееся. Но лишь до тех пор, пока они здоровы. Многие не думают о здоровье вообще, пока их не настигнет болезнь или они не попадут в аварию, которая заставит их уделять своему физическому состоянию практически все время.

Начните с прояснения своих ценностей в этой сфере. Счастье, энергичность, красота, дисциплинированность, самоконтроль, мастерство, упорство - вот ценности, связанные со здоровьем. Какие из них вам близки? Выберите три-пять ценностей из предложенного в конце книги списка, и организуйте их в порядке значимости.

Какая ценность имеет для вас наибольшее значение? Какая стоит на втором месте? Какая на третьем?

И так далее. Мотивация требует определенного мотива, и чем яснее вы будете представлять себе ценности, касающиеся здоровья, тем легче вам будет принимать решения и идти на какие-то жертвы ради долгой и счастливой жизни.

ПРОЯСНИТЕ СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ В СФЕРЕ ЗДОРОВЬЯ И ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Как вы представляете себе свое физическое состояние через пять-десять лет? Если бы ваше здоровье было идеальным во всех отношениях, как бы вы его описали? Как бы вы себя чувствовали?

Составьте список ваших желаний. Опишите, каким вам видится идеальный образ жизни в контексте поддержания хорошего физического состояния. Сколько бы вы весили? Как часто посещали бы спортивный зал? Сколько бы часов выделяли на сон? В котором часу ложились бы спать и когда вставали? Какими видами физической деятельности занимались бы регулярно? Если бы ваша физическая жизнь была идеальной во всех отношениях, что и как бы вы делали?

СТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ В СФЕРЕ ЗДОРОВЬЯ И ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Ставьте перед собой конкретные цели по достижению желаемого уровня физического состояния и здоровья. Чтобы правильно поставить цели, необходимо выбрать важнейшие факторы успеха или критерии, ассоциируемые со здоровьем. Тщательно проанализируйте свое здоровье. Будьте с собой предельно честны. Возьмите за основу какой-нибудь критерий в соответствии с которым вы будете оценивать свой успех. Задайте себе следующие вопросы:

- Сколько вы весите?
- Сколько часов в сутки вы спите?
- Каков объем вашей талии?
- Сколько раз в неделю вы посещаете спортивный зал?
- Сколько минут в неделю вы тренируетесь?
- Много ли вы едите?
- Насколько питательна ваша диета?
- Сколько алкоголя вы потребляете в день и в неделю?
- Во сколько вы ложитесь спать? Во сколько встаете?
- Как бы вы оценили состояние своего здоровья по десятибалльной шкале?

Любой из данных критериев может послужить вам точкой фокуса для достижения отменного здоровья. Для себя же в качестве критерия я выбрал объем талии, теперь все, что я делаю или не делаю в плане диеты, тренировок, сна и общей формы, может быть измерено посредством объема талии. Это моя личная точка фокуса, поскольку она дает мне возможность быстро оценить свои достижения в данной сфере. Какова же ваша точка фокуса?

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОИ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ В СФЕРЕ ЗДОРОВЬЯ И ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ

Определите, какие знания и умения вам потребуются для достижения и поддержания великолепной физической формы. Причина, по которой люди не совершенствуют свои знания в данной сфере, заключается в их полной уверенности в том, что они знают абсолютно все, что нужно. Эти люди ошибочно полагают, что никаких других знаний попросту не существует. В результате они не пытаются ничему учиться и применять что-то новое. Подобное отношение лишает их возможности личного роста.

Самое мудрое, что вы можете сделать, - поверить в существование множества вещей, о которых вы ничего не знаете. Предположите, что ваши знания неверны или неточны. Начните процесс обучения. Будьте, как ребенок, открыты любым идеям, информации и влияниям. Относитесь к сфере здорового образа жизни как к области невероятных открытий, любое из которых могло бы оказать серьезное влияние на ваше здоровье и долголетие.

Например, недавно я получил письмо от одного из участников моих семинаров. Он быстро поднимался по служебной лестнице, совершенствовал свои умения, увеличил доход втрое и стал миллионером менее чем за десять лет, но никак не мог сбросить **лишние** двадцать фунтов веса.

Как-то ему довелось прослушать мою аудиопрограмму, в которой я рассказывал о важности исключения из диеты белой муки, сахара **и** соли. Раньше подобное никогда не приходило ему в голову, поэтому он решил попробовать.

Менее чем за пять месяцев этот человек сбросил лишний вес. Он написал мне письмо, в котором поведал, что потеря веса во многом изменила его жизнь. Он стал лучше себя чувствовать, крепче спать по ночам **и** стал более энергичен. Теперь он лучше выглядит и увереннее ощущает себя в работе и в общении с другими людьми. Его просто поразил тот факт, что один небольшой совет позволил ему реализовать желание, которое многие годы казалось ему несбыточным.

Существует множество различных умений, которые обеспечат вам долгую жизнь, стройность и силу. На данную тему написаны тысячи книг и статей. Вы можете посещать спортивный зал или освоить какую-нибудь фитнес-программу. Можете брать уроки йоги, учиться расслаблять тело и укреплять дух. Можете заняться аэробикой или шейпингом. Осваивайте новый для вас вид спорта, начните бегать по утрам или плавать. Запишитесь на семинары по правильному питанию или кулинарному искусству в местной школе.

Что бы вы ни выбрали, самое главное - осознать, что существует огромное количество доступных идей и методик, которые могут помочь вам укрепить свое здоровье. Постоянно впитывайте новые идеи, призванные продлить вашу жизнь и сделать ее счастливой.

ФОРМИРУЙТЕ ПРИВЫЧКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ДОЛГУЮ ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

Формирование новых привычек и способов поведения является центральным в процессе фокусирования. Существует множество особых вещей, которые вы должны выполнять каждый день. Они помогут вам долго сохранять отменную физическую и умственную форму. Ваша цель - обучаться им и регулярно пользоваться до тех пор, пока не станете выполнять их автоматически.

Спешу вас обрадовать: были опрошены десятки тысяч людей, за которыми наблюдали десять, двадцать и даже тридцать лет, чтобы точно установить, какие действия обеспечивают крепкое здоровье и прекрасное расположение духа. Теперь мы знаем, что нужно делать, а что - нет.

Семь секретов отменного здоровья

Первый секрет счастливой и долгой жизни состоит в достижении и *сохранении должного веса*. Определить оптимальный для вас вес поможет врач, а для более общего представления можете воспользоваться таблицами роста и веса. Лишний вес - самая главная проблема в области здоровья. Официально отмечено, что более 50 миллионов американцев страдают от ожирения. Это означает, что их вес превышает идеальный на 20% .

Предлагаю вашему вниманию простую формулу: ешьте меньше и увеличивайте физические нагрузки.

Недавно я побывал в гостях у своего друга, сбросившего тридцать фунтов, и поинтересовался его секретом. Широко улыбаясь, он ответил: «Мне принадлежит удивительное открытие: я не набираю вес от того, что не ем».

Сотни тысяч людей теряют вес и сохраняют идеальную форму. Вы тоже на это способны. Поставьте целью добиться идеального веса, и каждый день работайте над осуществлением этой цели. Не позволяйте себе расслабляться раньше времени или отлынивать от работы. Достигнув идеального веса, работайте над тем, чтобы сохранять его на протяжении всей жизни.

Второй секрет звучит так: *правильное питание*. Изучив диету олимпийских чемпионов из 120 стран, исследователи пришли к выводу, что все изученные диеты имеют три общих сходства:

- Питание спортсменов весьма разнообразно, поэтому они получают полный набор питательных веществ.
- Они потребляют большое количество белка, содержащегося в постном мясе. Это нежирный белок, такой, например, как в рыбе, цыплятах, высококачественной свинине и говядине. Некоторые из спортсменов - вегетарианцы, употребляющие соевые продукты, но абсолютно все из них избегают жирной пищи.

- Спортсмены много пьют. В день рекомендуется выпивать около четырех литров воды, поскольку она выводит токсины из организма и улучшает его работу.

Ключ к оптимальной диете довольно прост. Ешьте больше овощей и фруктов, нежирного мяса, хлеб из муки грубого помола и хлеб из отрубей. Пейте больше воды, при этом избегайте употребления сахара, соли и мучных изделий.

Третий секрет - *необходимая физическая нагрузка*. В идеале вы должны заниматься и разминать каждый сустав в своем теле ежедневно, даже если успеете потратить лишь несколько минут на растяжку и разогрев мышц по утрам. Вы должны тренироваться три-пять раз в неделю по тридцать-шестьдесят минут. Отличной точкой фокуса в сфере здоровья будет заниматься каждую неделю от двухсот до трехсот минут. Выполнив упражнения, тщательно подсчитывайте минуты, чтобы убедиться в том, что достигли цели.

Эти двести-триста минут вы можете посвятить ходьбе, катанию на велосипеде, бегу, плаванию или упражнениям на тренажерах («беговая дорожка», велотренажер и др.).

Многие оправдываются нехваткой времени. Однако исследования доказали, что чем выше и чаще ваши физические нагрузки, тем больший прилив энергии вы ощущаете. Чем больше вы тренируетесь, тем меньше сна вам требуется, тем быстрее вы соображаете и эффективнее выполняете любую работу. Затраты времени на регулярные тренировки окупаются повышенной работоспособностью и долголетием.

Четвертый секрет состоит в *правильном отдыхе и расслаблении*. Ни для кого, конечно же, не новость, что большинство работающих людей спят слишком мало, и каждый день вынуждены работать в условиях высокого нервного напряжения. Для нормальной жизнедеятельности вам необходимо семь-восемь часов сна в сутки. А в периоды стрессов и переутомления - еще больше. Не лишайте себя полноценного сна.

Каждую неделю берите хотя бы один полный выходной. В этот день вы не должны делать ничего, имеющего отношение к работе, а полностью расслабляться. Не читайте, не звоните по телефону, не работайте на компьютере и не пытайтесь доделывать срочные дела или решать рабочие проблемы. Вместо этого отправляйтесь на прогулку, посмотрите телевизор, сходите в кино или ресторан. Но в этот единственный выходной не выполняйте никакой работы.

Как можно чаще, по крайней мере, раз в месяц, берите мини-отпуск на два-три дня. Не берите с собой никакой работы, просто отдохните, спите, занимайтесь спортом и проводите больше времени с близкими вам людьми.

В дополнение к этому вы должны ежегодно брать одно-, двух- и трехнедельные отпуска, чтобы отдохнуть и набраться сил. Чем полноценнее отдых, тем более энергичным, продуктивным, работоспособным человеком вы вернетесь на работу. Больше отдыхая, больше успеваете.

Пятый секрет здорового образа жизни - принимать *витаминовые добавки*. Я занялся вопросом правильного питания, когда мне был двадцать один год, и с удивлением узнал, что большая часть продуктов не содержит достаточного количества витаминов, минералов и микроэлементов, необходимых организму.

Некоторые заявляют, что все нужные питательные вещества можно получить при помощи сбалансированной диеты. Но мнение специалистов таково: чтобы получить оптимальное количество питательных веществ, нам необходимо поглощать 20 фунтов еды ежедневно.

По вопросу питания и витаминных добавок проконсультируйтесь с врачом. Но и сами займитесь проблемой: познакомьтесь со специальной литературой, принимайте сбалансированные витаминные и минеральные добавки. Иногда включение одного ингредиента - железа, селена или хрома - может оказать значительный эффект на ваше самочувствие.

Сегодня доступны самые лучшие витаминные и минеральные комплексы, разработанные ведущими биохимиками и диетологами. Соберите информацию, выберите для себя наилучший вариант и начинайте принимать добавки, чтобы повысить уровень работоспособности.

Шестой секрет кроется в *отказе от курения*, которое причиняет вашему организму наибольший вред и связано с тридцатью двумя различными заболеваниями, начиная от рака носа, гортани, глотки, легких, пищевода и желудка до артериального склероза, порока сердца, сниженной функции мозга, остеопороза, гингивита, ухудшения состояния десен.

Наконец, седьмой секрет - *уменьшение или прекращение потребления алкоголя*, чрезмерное потребление которого порождает множество физических, психических и социальных проблем: семейные скандалы, аварии, цирроз печени, нарушение работы мозга и огромное количество прочих проблем со здоровьем.

Древние греки говорили: «Умеренность во всем». Это замечательный совет, касающийся не только потребления алкоголя, но и всех составляющих вашего здорового образа жизни.

СОСТАВЬТЕ ГРАФИК ВАШЕЙ ЕЖЕДНЕВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

Выберите определенные виды деятельности, которыми вы будете заниматься ежедневно с целью достижения и сохранения отменного здоровья и великолепного самочувствия. Запишите их, составьте график и план действий. Включите занятия своей физической формой в распорядок дня, как вы включаете встречу с важным клиентом. Поднимите укрепление здоровья в системе ценностей и целей на более высокий уровень. Отложите в сторону прочие дела и ненужные задания, с тем, чтобы больше времени уделять заботам о собственном здоровье. Это одна из тех областей, в которой ничего нельзя откладывать и на которую нельзя махнуть рукой.

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ ЗДОРОВЬЯ

Какое обязательство вы возьмете на себя сегодня, чтобы начать продвижение к великолепному самочувствию и отменному здоровью? Что бы вы ни выбрали, начните прямо сейчас. Начните игру. Запустите программу здорового образа жизни и безупречной физической формы.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

СТАНЬТЕ ТЕМ, КЕМ ВЫ В СОСТОЯНИИ СТАТЬ

Человеческий потенциал подобен неисследованному океану и континенту, миру возможностей, ожидающему своего открытия и использования во благо.

Брайан Трейси

Когда я покинул школу, так ее и не закончив, началась моя трудовая деятельность. Сначала я мыл посуду в маленьком отеле. Эта работа была первой в длинной веренице тяжелых, изнуряющих работ (таскание бревен на лесопилке, рытье колодцев, работа на фермах И ранчо, завинчивание гаек на заводской поточной линии), которыми я занимался в первые годы своей трудовой карьеры.

Но когда я открыл для себя закон причины и следствия - великий закон мироздания и человеческой судьбы, в моей жизни произошел поворот. Я осознал, что все происходящее имеет свою причину. В том числе и успех, это не случайность. Равно как и поражение. Я понял также, что преуспевающие люди - это те, кто установили прочную связь между тем, чего они хотят, и тем, как это получить. Далее они принимались делать то же, что и все достигшие успеха профессионалы в той или иной области, до тех пор, пока не добивались необходимого результата. Это озарение изменило весь ход моей жизни.

Вы не глупее и не хуже других. Другие могут быть умнее или лучше лишь на настоящий момент. Если кто-то преуспевает сегодня больше, чем вы, это означает только, что он открыл закон причины и следствия немного раньше вас. А того, чего добились другие, можете добиться и вы. Факт достижения кем-то достойной цели - самое лучшее доказательство того, что и вы в состоянии достичь таких же результатов.

Многие люди наивно полагают, что могут делать то же, что и неудачники, но каким-нибудь образом благодаря чуду достигнут резуль-

татов, которых достигают преуспевающие люди. Хуже того, они считают, что можно вообще ничего не делать, фортуна им улыбнется, все проблемы легко разрешатся сами собой и все мечты осуществятся чудесным образом. Но этот мир устроен по-другому.

Иоганн Вольфганг Гете писал: «Чтобы иметь больше, вы должны представлять из себя большее». Чтобы достигнуть больших результатов во внешнем мире, вам необходимо поработать над миром внутренним, совершенствовать себя. Коротких и простых путей нет.

Личностное и профессиональное развитие - это мощный инструмент, который вы можете использовать для достижения любой поставленной цели. Вы в состоянии переместиться оттуда, где находитесь сейчас, туда, где мечтаете оказаться, просто повторяя путь других, который они для вас уже проложили.

Нередко говорится о том, что обычный человек использует лишь 10% своего потенциала. Согласно исследованиям Стэнфордского университета, эта цифра обычно ближе к 2%. Люди обладают огромными резервами, но практически их не используют. Природа исключительно щедра. Она обеспечивает каждого человека способностями и талантами в избытке, но большинство из них так и остаются невостребованными.

Даже если бы вы использовали лишь незначительный дополнительный процент своих врожденных способностей, то смогли бы увеличить свои результаты вдвое или втрое. Вы совершали бы вещи, которые не рискнули бы совершить до сих пор. Вы были бы счастливее, здоровее и смогли бы добиться успеха.

Абрахам Маслоу как-то заметил, что история человеческого общества - это история людей, «продающих себя слишком дешево».

Многие довольствуются гораздо меньшим, чем то, на что они в действительности способны. Они придумывают самые различные оправдания для своей бездеятельности. Они убеждают себя или позволяют убедить себя, причем самыми слабыми аргументами, что они не так способны и талантливы, как те, кто добивается успеха. Такие люди скорее согласятся влачить посредственное существование, чем решатся порвать внутренние оковы и выйти на волю.

Когда вы видите Арнольда Шварценеггера, вам ведь не приходит в голову объяснять его физическую форму удачей или наследственностью. Вы прекрасно знаете, что он упорно работал многие годы, чтобы развить себя физически.

Но и Арнольд Шварценеггер начинал так же, как и многие другие, будучи тощим подростком, выросшим в предместье Граца (Австрия). Единственная разница между ним и обычными людьми заключается в том, что Арнольд Шварценеггер смог накачать и натренировать свои мышцы, а обычные люди - нет.

Что касается умственных способностей и потенциала, то большинство людей находятся в одинаковых условиях. Структура мозга у всех одинакова. Каждый обладает разнообразными талантами и способностями. Правда, некоторые начинают, имея большие таланты и индиви-

дуальные дарования, но по большому счету каждый из нас обладает возможностью достичь невероятных высот.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В СФЕРЕ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Для полной реализации личностного и профессионального потенциала начните с пересмотра своих ценностей. Как вам известно, ценности находят свое выражение в словах и поступках. Исходя из собственных действий и реакции на происходящие вокруг события, человек может определить, что в жизни имеет для него наибольшее значение. Выявленные ценности - основа ваших действий и предпочтений.

Вот некоторые ценности, касающиеся личностного роста: совершенствование, самореализация, образование, умение, достижение и мастерство. Моя же основная ценность может быть сведена к полной реализации потенциала.

Я убежден, что каждый человек обладает потенциалом для творения удивительных вещей и внутри каждого из нас скрыта гигантская мощь, рвущаяся наружу. Я верю, что любой из нас в состоянии добиться невероятных результатов, только надо знать как. Эта ценность является для меня основополагающей. А какова ваша основополагающая ценность?

ПРОЯСНИТЕ СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ В СФЕРЕ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Создайте для себя перспективную программу личностного роста. Смотрите на пять, десять лет вперед и представляйте, что вы полностью реализовали себя во всех важнейших жизненных сферах. Идеализируйте, воображайте себя во всех отношениях выдающимся человеком. Не ограничивайте свои мечтания.

Какого уровня профессионализма вы достигнете в своей области? Какой статус и авторитет приобретете в результате безупречного исполнения своих профессиональных обязанностей? Чем будете заниматься и на каком уровне? Как будете относиться к себе, являясь одним из ведущих специалистов в своей области? Если бы перед вами не стояло абсолютно никаких ограничений, каким было бы ваше представление о собственном развитии через месяцы и годы?

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ В СФЕРЕ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Теперь облеките свое представление в более конкретную форму - четко сформулируйте цели. Вот отличная идея для начала. Возьмите лист бумаги и запишите десять целей, которых вы хотели бы добиться в сфере личностного и профессионального развития. Пишите в настоящем времени - так, как если бы вы уже были человеком, которым вы собираетесь стать. Четко определите, на что вы хотите быть способным, кем стремитесь стать, поточнее опишите себя, когда вы добьетесь

по-настоящему замечательных результатов не только в своей трудовой деятельности, но и в личной жизни.

Затем пройдите по списку и выберите только одну цель - ту, которая при условии ее достижения окажет на вашу жизнь и карьеру самое позитивное воздействие. Обведите цель кружком и выпишите ее на отдельный лист.

Составьте график достижения выбранной цели. Установите предельные сроки для выполнения контрольных пунктов. Не забывайте также про промежуточные сроки.

Составьте список всех вещей, которые помогут вам достичь совершенства в работе. Оформите его в виде плана, расставив приоритеты. Соберите все книги, материалы, оборудование и прочие средства, необходимые для работы над самим собой и своей целью.

Пусть вашим первым шагом станут немедленные действия, по крайней мере, по одному пункту плана. Обязуйтесь работать каждый день до тех пор, пока ваши действия не увенчаются успехом. Не отставивайте и не опускайте руки, пока не станете тем человеком, каким стремились стать.

В самом начале карьеры целью Джимма Кэрри было получать 10 миллионов за участие в одном фильме. Он сам выписал себе чек на эту сумму и всегда носил его с собой. Джим никогда не прекращал верить в возможность заработать 10 миллионов долларов за съемку в одном фильме.

Однако он не ограничился верой в свой талант, а упорно совершенствовал актерское мастерство, соглашался на любые предлагаемые роли и уходил в работу с головой, выкладываясь на сто процентов. Он совершенствовал умение говорить, двигаться, развлекать, постоянно расширяя рамки своего таланта. Джим Кэрри учился везде и у всех, оттачивая каждую грань профессионального актерского мастерства.

После долгих лет напряженной работы его мечты, наконец, сбылись. Джим Кэрри получил 10 миллионов долларов за роль Джокера в фильме «Бэтмен навсегда». Ему еще не исполнилось сорока, когда он стал получать по 20 миллионов за каждый фильм. Ежегодно он успевает сняться в одном-двух фильмах и на сегодняшний день является одним из самых преуспевающих актеров Голливуда, если не всего мира. А все потому, что у него было четкое представление о своем будущем и мечта, в которую он всегда верил. Но что более важно, Джим постоянно работал над собой, совершенствуя свое мастерство, до тех пор, пока не стал актером, получающим 20 миллионов долларов за участие в одном фильме.

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОИ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ В СФЕРЕ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Выработайте конкретные критерии в отношении каждой из целей. Если вашей целью является стать первым в профессии, определитесь, каким образом вы узнаете, что вы у цели. Решите, как будете измерять прогресс, и оценивать успех. Возможно, в качестве критерия вы выберете количество часов в неделю, затрачиваемых вами на обучение. Это мо-

жет быть количество прочитанных книг или прослушанных аудиопрограмм. А может - количество встреч или удачно заключенных сделок.

Постоянно отслеживайте прогресс согласно выбранным критериям. Чем точнее критерии и чем чаще вы с ними сверяетесь, тем большего прогресса вы достигнете.

Вот несколько ключевых вопросов, которые вы можете себе задавать:

- Какие дополнительные знания мне потребуются, чтобы стать лучшим специалистом в своей области?
- Какие дополнительные умения мне необходимы, чтобы выполнять работу на высшем уровне?
- В каких вопросах мне необходимо разобраться?
- Какие умения требуют усовершенствования?
- Каковы основные результаты моей работы? В каких видах деятельности мне нужно добиться совершенства для того, чтобы стать ведущим специалистом?
- Каковы ваши основные преимущества по сравнению с конкурентами и какими еще предстоит овладеть, чтобы быть первым в своей профессии?
- Каков мой план достижения этой цели (стать лучшим специалистом)?
- Каков мой план приобретения важнейших умений?
- Какое одно умение, доведенное до совершенства, окажет на мою жизнь и карьеру наибольшее влияние?

Для начала вы определяете свои ценности, представление о будущем, цели, знания и умения, необходимые вам для их реализации. Далее выбираете критерии, согласно которым собираетесь измерять прогресс в достижении каждой из поставленных целей. Каждый день вы совершаете что-то, делающее вас лучше: читаете, посещаете курсы, слушаете аудиопрограммы, применяете новые умения и ни на секунду не прекращаете процесса самосовершенствования.

ФОРМИРУЙТЕ ПРИВЫЧКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

Определите, какие привычки и типы поведения помогут вам стать тем, кем стремитесь. Это могут быть такие привычки, как четкость мышления, планирование, тщательность, трудолюбие, упорный труд, решительность и упорство.

На мой взгляд, наиболее важное качество, гарантирующее успех, - это самодисциплина. Альберт Хубберд, один из мыслителей XXI века, определил самодисциплину как «умение заставить себя сделать то, что нужно, тогда, когда нужно, нравится вам это или нет».

Наполеон Хилл в своем бестселлере «Думай и богатей» назвал самодисциплину «главным ключом к богатству».

Вам необходимо приучать себя к дисциплине ежедневно и ежедневно. Вы должны приказывать себе делать то, что правильно, нужно и важ-

но. В противном случае вы останетесь у разбитого корыта, занимаясь делами приятными, легкими и несущественными. Самодисциплина - это качество, позволяющее делать выбор в пользу самых важных дел, независимо от того, нравятся они вам или нет. Она является неотъемлемой чертой всех преуспевающих людей.

СОСТАВЬТЕ ЕЖЕДНЕВНЫЙ ГРАФИК ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Существует семь основных навыков, которыми вам необходимо овладеть, если вы хотите достичь своих целей. Обучиться им можно при помощи практики и повторения - таким образом, вы доведете их до автоматизма.

- 1. Ежедневная постановка целей.** Каждое утро выделите три-пять минут, чтобы записать десять важнейших целей. Пишите в настоящем времени. Для этого заведите блокнот. Выражая цели в письменном виде, вы программируете их в подсознании. Это активизирует внутренние силы, что стимулирует мозг и делает вас более внимательными. В течение дня вы будете чаще замечать возможности, позволяющие быстрее продвинуться к поставленным целям.
- 2. Ежедневное планирование и организация.** Потратьте несколько минут, желательно перед сном, на планирование всех дел предстоящего дня. Всегда работайте в соответствии с планом. Думайте на бумаге. Это одна из важнейших и мощнейших составляющих высококачественного исполнения.
- 3. Ежедневная расстановка приоритетов.** Сущность временной, личностной и жизненной организации заключается в умении должным образом расставлять приоритеты на использование времени. Воспользуйтесь приемами, описанными во второй главе, чтобы отобрать наиболее ценные и полезные задания, а затем немедленно приступите к работе. Это крайне необходимо.
- 4. Ежедневная сосредоточенность на самых полезных делах.** Умение сосредоточенно работать над одним наиболее серьезным заданием неизменно приведет вас к успеху.
- 5. Ежедневные тренировки и правильное питание.** Ваше здоровье - вот что самое главное. Ежедневные тренировки и правильное питание - это гонорар отменного здоровья и прекрасной физической формы на протяжении всей жизни.
- 6. Ежедневное обучение и рост.** Ваш мозг подобен мышце. Если вы ее не тренируете, она атрофируется. Непрерывное обучение - минимальное условие успеха в любой области.
- 7. Ежедневное общение с близкими людьми.** Отношений с людьми не заменит ничто. Поднимаясь по лестнице успеха, убедитесь, что она не приставлена к другому зданию. Найдите время для ежедневного общения с близкими людьми, как бы заняты вы ни были.

Эти семь навыков гарантируют высокие результаты и удовлетворенность от всего, что вы делаете.

ФОРМУЛА ТЫСЯЧИ ПРОЦЕНТОВ

Это простая, удобная, проверенная формула саморазвития, которая поможет вам удвоить доход. Я вывел ее в самом начале своей карьеры, убедившись в ее эффективности, и делился ею с тысячами людей. Единственное нарекание заключалось в том, что данная формула чересчур консервативна.

Многие, применяющие формулу ежедневно, отмечали в своей жизни невероятные улучшения, которые происходили довольно быстро, зачастую в течение нескольких дней. Попробуйте и убедитесь сами.

В основе формулы тысячи процентов лежит закон возрастающих улучшений: «Одолеть ярд тяжело, но дюйм за дюймом вы ближе к цели».

Неважно, насколько вы энергичный и решительный человек, изменения и прогресс не достигаются за одну минуту. Вся ваша жизнь нацелена на то, чтобы стать тем, кем вы стремитесь. Изменения требуют упорства и тяжелой работы. К значительным и устойчивым переменам не движутся, как известно, семимильными шагами. Они происходят постепенно, в течение длительного периода времени. Такой вид изменений требует терпения и дисциплины. И только он действительно достоин и прочен.

Скажите, можете ли вы увеличить производительность, качество исполнения и результативность своей работы на 0,1% за последующие двадцать четыре часа?

Другими словами, сможете ли вы за двадцать четыре часа на 0,1% стать продуктивнее, если всерьез этого захотите? Вся правда заключается в том, что вы могли бы стать на 0,1% продуктивнее прямо сейчас, за несколько минут, просто занявшись одним, но самым полезным заданием.

Ставя цели, расставляя приоритеты и сосредоточиваясь на делах высшей степени эффективности, любой человек в состоянии повысить продуктивность и качество своей работы на 0,1% за следующие 24 часа. Многим удалось бы удвоить или утроить производительность, если бы они только захотели.

Если вы будете постоянно учиться, приобретать новые знания, совершенствовать их, выбирать четкие цели, правильно расставлять приоритеты и фокусировать внимание на самых полезных заданиях, то сможете ежедневно повышать производительность своего труда и результативность на 0,1%. И вашему совершенствованию не будет пределов.

Согласно закону возрастающей отдачи, описанному в первой главе, любое усилие, нацеленное на улучшение исполнения в одной области, приводит к одновременному повышению качества исполнения во всех остальных сферах. Чем больше практики, тем лучших результатов вы достигаете за меньшее количество времени.

Если вы начнете повышать продуктивность на 0,1% каждый день, то за пять рабочих дней вы повысите ее на 0,5%. За четыре недели вам

удастся увеличить производительность на 2% ($4 \times 0,5 = 2$). За год (то есть за 52 недели) она возрастет на 26% ($52 \times 0,5 \sim 26$).

Здесь начинает работать эффект новых знаний и умений. Любое улучшение в одном из аспектов работы одновременно оказывает влияние на остальные. Правильно распределяя время, вы более продуктивно работаете с клиентами. Это приводит к большей эффективности в других сферах бизнеса. Каждое улучшение влечет за собой другие.

Повышая производительность на 26% ежегодно, и продолжая повышать ее на 0,1% каждый день, вы удвоите производительность, качество и результативность своего труда за 2,7 года. Непрерывное обучение и совершенствование будут способствовать тому, что 26 процентов в год, помноженные на десять лет, дадут результат в повышении производительности на 1004%.

Поскольку мы живем в обществе, основанном на системе поощрений, то чем выше ваша способность приносить пользу, тем выше будет вознаграждение. Если вы улучшите качество своей работы на 1004%, ваш доход, соответственно, повысится соразмерно степени вашего вклада.

Многие участники моих семинаров приходили ко мне через четыре, пять, шесть лет и рассказывали, что за это время смогли увеличить свои доходы на 1000%, и все благодаря этой формуле. При этом каждый из них поражался, как благодаря небольшим ежедневным улучшениям он смог достичь вершин своей профессии за такой короткий период.

Освойте семь шагов формулы тысячи процентов, которые помогут вам становиться лучше на 0,1% каждый день, на 0,5% - каждую неделю, на 2% каждые четыре недели и на 26% - каждый год.

- Вставайте за два часа до первой условленной встречи и один час посвятите чтению книг по специальности. Это время называют золотым, поскольку оно задает настроение всего последующего дня. Выключите телевизор, отложите в сторону газеты. Первые шестьдесят минут посвятите себе и своему мозгу.
- Прежде чем приступить к делам, переписывайте и повторяйте основные задачи. Выберите несколько минут, чтобы записать цели в блокнот в настоящем времени, как будто вы их уже достигли. Это действие программирует подсознание быть предельно внимательным к любым возможностям реализовать поставленные утром цели.
- Каждый день планируйте заранее. Накануне вечером составьте список всех необходимых дел. Это даст мозгу возможность поработать над списком во время сна. Зато когда вы проснетесь, в голове могут родиться мысли и идеи, позволяющие вам добиться желаемых целей быстрее и эффективнее.
- Постоянно концентрируйтесь на максимально эффективном использовании своего времени. Выберите одно задание, которое может оказать наибольший положительный эффект на вашу работу, и принимайтесь за него с самого утра.

- Слушайте образовательные аудиопрограммы в автомобиле. Пусть ваша машина станет передвижной аудиторией, университетом на колесах. Этот метод очень важен, поскольку он в состоянии повысить результативность вашей деятельности на 1000%.
- После каждого действия задавайте себе два вопроса, которые позволят вам быстрее совершенствоваться, извлекая полезный опыт из любого события: «Что я сделал верно?», «Что бы я сделал иначе?»

Согласно закону концентрации, все, на чем сосредоточено ваше внимание, вы начинаете делать лучше. Когда вы анализируете каждое действие и поступок, задавая вышеприведенные вопросы, то программируете себя на более качественное исполнение в будущем заданий. Такие вопросы позволяют извлечь максимум пользы из всего, что вы делаете, помогают обучаться в ускоренном темпе.

Самое важное состоит в том, что, когда вы сосредоточиваетесь на том, что вы делаете правильно, и задумываетесь над тем, что бы вы сделали по-другому, ваш мозг начинает работать в усиленном режиме, становясь продуктивнее, позитивнее и креативнее. У вас появляется более серьезная мотивация и большее желание пробовать новое, неизведанное. Вы учитесь применять знания, полученные на основе предыдущего опыта.

- Седьмая и последняя составляющая формулы тысячи процентов - ваше отношение ко всем, кого вы встречаете, как к самым ценным клиентам вашей фирмы. К каждому потенциальному покупателю или давнему клиенту относитесь так, как будто он уже сделал покупок на миллион долларов в вашей фирме и собирается потратить еще столько же. К своим близким относитесь так, как если бы они были самыми ценными людьми на земле, потому что это правда.

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ЛИЧНОСТНОМУ РОСТУ И РАЗВИТИЮ

Ваш самый ценный ресурс - вы сами. Ваша способность зарабатывать деньги - самое дорогое ваше имущество. Каждый день вкладывайте в свое совершенствование и развивайте умение зарабатывать. Многие из тех, кто сегодня зарабатывает 250 тысяч долларов, начинали с 25 тысяч или даже меньше.

Примите решение достигнуть такого уровня, при котором вы будете в состоянии реализовывать любую финансовую или личностную цель и стать тем, кем вы в состоянии стать.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

ИЗМЕНИТЕ ОКРУЖАЮЩИЙ МИР

*Отдавая самих себя, мы получаем нечто
гораздо более ценное, чем то, что отдаем.
Реакция превосходит действие.*

Оризон Светт Марден

Вы были рождены, чтобы творить удивительную жизнь. Никогда не было и не будет никого похожего на вас. Вы уникальны. Особое сочетание талантов, способностей, эмоций, идей, отношений и жизненной философии делает вас совершенно неповторимым среди всех когда-либо живущих людей.

В вас заложен невероятный потенциал. Человеческий мозг - это чудо природы - состоит из более чем 100 миллиардов клеток. Каждая из них связана с 20 тысячами других. Возможные комбинации идей и мыслей превышают число молекул во Вселенной. Это действительно невообразимо!

Один из самых важных вопросов, который вы обязаны задать себе и на который необходимо дать ответ, это: «Как я хочу изменить свою жизнь?»

Чем вы хотите прославиться? Как вы хотите, чтобы люди думали и говорили о вас после того, как вас не станет? Какой след стремитесь оставить на земле? Что вы хотите сделать, чтобы изменить жизнь других людей?

В своих работах Питер Друккер рассказывал о своем учителе, советовавшем ученикам начать задумываться о том наследии, которое они захотят оставить перед тем, как уйти. Хотя те были еще подростками, этот мудрый человек объяснил, что думать об этом надо уже сейчас.

Десять лет спустя, когда бывшие одноклассники собрались на вечере выпускников, Друккер встретился с некоторыми из них. Оказалось, что не многие последовали совету. Друккер обнаружил, что эти люди

достигли гораздо более значительного успеха, чем студенты, пропустившие его слова мимо ушей.

Эти молодые люди отличались от остальных своим отношением и к себе, и к окружающему миру. Они обладали большей самооценкой и самоуважением, были серьезнее и увереннее. Мысль об оставленном наследии оказала значительное влияние на их образ мышления.

Какой след вы хотите оставить после себя? В своем бестселлере «Семь привычек высокоэффективных людей» Стивен Кови утверждает, что четыре величайшие жизненные цели - это «жить, любить, учиться и оставить след». Похоже, что большинство великих людей в истории часто задумывались о том, какую пользу они хотят принести обществу.

Питер Дэниэлз, австралийский бизнесмен, прочитав более 500 биографий и автобиографий известных людей, обнаружил, что у них есть одно общее свойство. Питер назвал его «ощущением судьбы».

В течение всей истории люди, память о которых так долго живет в человеческих сердцах, верили в особую значимость своей жизни. Они знали, что живут на земле для того, чтобы вершить великие дела, которые принесут людям пользу.

Альберт Швейцер - один из величайших гуманистов в истории. В 1800-х годах ему было тридцать лет и он считался лучшим органистом Европы. Швейцер играл в известнейших концертных залах ведущих столиц Европы. Его уважали и почитали, но тем не менее в тридцать лет он задумался о больших переменах в своей жизни. Тогда, в конце XIX века, Африка только-только стала доступным континентом. В газетах и журналах печаталось множество рассказов, повествовавших о страданиях и лишениях местных жителей.

Альберт Швейцер решил стать врачом-миссионером. Он решил получить специальное образование и восемь лет потратил на получение диплома по тропической медицине. Параллельно Альберт давал концерты для сбора денег. В возрасте тридцати восьми лет он погрузил медицинское снаряжение на корабль и отправился в Африку. Там он сложил все оборудование в маленькую лодку и стал подниматься вверх по реке Огове к маленькой деревушке под названием Ламбарене. Поставил палатку и приступил к работе. Когда он скончался через пятьдесят три года (ему был девяносто один год), его деревенская больница выросла до полутора тысяч пациентов, сорока врачей и специалистов, приехавших туда со всего мира. Через десять лет после смерти Альберта Швейцера его именем было названо больше больниц в мире, чем именем какого-либо другого человека. Альберт Швейцер оставил след, который сохранится еще долгие века, а может, и навсегда.

Мать Тереза, сестра милосердия, работавшая в Калькутте, также была одной из величайших гуманисток своего времени. Всю свою жизнь она посвятила заботе о бедных и умирающих людях. Ее идея бескорыстной любви и смирения глубоко западала в души тех, кто с ней общался, и многим миллионам людей, просто слышавшим о ней. Мать Тереза была удивительным человеком. Наследие, оставленное ею, сохранено и поныне.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Когда вы размышляете о своей жизни и пользе, которую можете принести обществу, всегда начинайте со своих ценностей. Это могут быть духовные, экономические, социальные, личностные или любые другие ценности, которые, по вашему мнению, являются важными и существенными для общества. Вами могут двигать любовь, сострадание, свобода, вера, доброта, сочувствие, мужество или щедрость. Какие чувства побуждают вас посвящать себя и свои силы служению обществу?

В каком обществе вы живете? Какие мероприятия, организации, движения и конфессии вас интересуют и привлекают? Какой вклад вы хотели бы внести своей деятельностью? Если бы вы были необыкновенно богаты, на какие благотворительные мероприятия пожертвовали бы деньги? Какие положительные перемены вы хотели бы увидеть в обществе?

Билл и Мелисса Гейтс, владельцы компании «Microsoft», основали Фонд Билла и Мелиссы Гейтс, пожертвовав 40 миллиардов долларов. Одна из точек фокуса их благотворительной деятельности - прививки и вакцины против опасных детских болезней, проводимые во всем мире, особенно в слабо развитых странах. Они решили, что один из способов внести свою лепту - помочь детям вырасти здоровыми и стать активными членами общества.

Многие люди жертвуют деньги и время на церковь и духовную деятельность. Другие заняты политическими и экономическими преобразованиями. Много людей пытается улучшить доступ детей к образованию или обучать грамотности взрослых. Некоторые делом своей жизни считают сохранение окружающей среды, а некоторые - контроль роста населения.

Фактор, объединяющий всех этих людей, - страсть. Те, кто оставляет заметный след, страстно преданы своему делу, вкладывают в него всю душу. Зачастую им приходится терпеть ужасные лишения и приносить невероятные жертвы, чтобы проповедовать свои идеалы. Они глубоко и искренне верят в то, за что они борются, и готовы бороться дальше, чтобы творить благие дела.

Еще Геродот писал: «Жизнь - это действие и страсть. Быть отстраненным от действий и страстей своей эпохи - значит, не жить вовсе».

Какова ваша страсть? Какие проблемы и нужды вашего общества действительно волнуют и тревожат вас? В чем вы искренне заинтересованы? О чем вы спорите, дискутируете и что обычно обсуждаете? Можете ли вы в какой-то области назвать то, что, по-вашему, точно должно или не должно быть сделано?

Виктор Франкл, разработавший логотерапию, автор книги «Человек в поисках смысла», выжил в нацистском лагере смерти во время второй мировой войны. В лагере он сделал глубочайшее открытие; он обнаружил, что мощнейшая движущая сила человеческой психики - потребность в смысле и цели, непреодолимое желание посвятить себя большему, чем собственная персона. Франкл сделал вывод, что каж-

дый человек нуждается в возможности посвятить себя большому полезному делу. Каждый из нас испытывает потребность подарить людям нечто, что принесет им пользу. Мы хотим подняться над самими собой, вложить всю душу и сердце в дело, которое изменит мир и жизнь окружающих людей.

ПРОЯСНИТЕ СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ ИДЕАЛЬНОМ МИРЕ

Каким вы видите идеальный мир? Если бы та сфера, улучшение которой заботит вас более всего, находилась в идеальном состоянии, какой бы она была? Представьте, что стоит вам лишь взмахнуть волшебной палочкой - любая ситуация станет идеальной. Какой она будет?

Когда я работал в Вашингтоне в составе комитета, собранного конгрессом для поиска решений сложных национальных проблем, мы начали работу с простого вопроса: «Если бы мы удачно завершили этот проект и все наши рекомендации были приняты, как выглядела бы Америка через пять или десять лет?»

Несколько часов мы представляли и описывали идеальную во всех отношениях страну. После этого проголосовали за составляющие полученного представления, имеющие наибольшее значение. Распределили их по степени важности - от наиболее до менее существенных. В итоге мы получили четкую картину того, к чему мы должны стремиться. Далее мы перешли к анализу проблемы, выдвижению содержательных конструктивных предложений, после чего передали отчет в конгресс. Отчет имел неимоверный успех.

Когда я работаю с благотворительными организациями, мы всегда начинаем с вопроса: «Какова наша миссия?»

Мы спрашиваем: «Если нам удастся полностью выполнить нашу миссию, как мы узнаем об успехе? Что тогда случится? Каких целей необходимо достичь, чтобы мы могли распустить организацию и разойтись по домам, сознавая, что выполнили поставленную задачу?»

Оглянитесь вокруг. Сегодня действует огромное количество благотворительных организаций, направленных на достижение самых разнообразных социальных целей. Им всем требуется ваша помощь. Только не совершайте ошибку: не откладывайте свое участие, пытайтесь скопить побольше денег. Пока вы не можете вложить деньги, вкладывайте время и собственную энергию в дело той организации, которой верите. Пожертвуйте временем и спокойствием ради идеи, которую считаете важнейшей на сегодняшний день. Пусть добровольный вклад станет неотъемлемой частью вашей жизни.

СТАВЬТЕ ЦЕЛИ В СФЕРЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

Какого рода жертвования вы хотите сделать? Если бы вы обладали неограниченным количеством денег, на что бы вы их потратили в целях улучшения общества? Как бы вы измеряли успех мероприятия?

Эндрю Карнеги, стальной магнат, начинавший без гроша в кармане рабочим на сталеплавильном заводе, в 1895 году продал свою долю в сталелитейном бизнесе за 595 миллионов долларов, и это в то время, когда не существовало подоходного налога.

Философия его была довольно проста. В течение первой половины жизни он намеревался заработать огромное количество денег, а в течение второй - потратить их на благотворительные нужды. Эндрю Карнеги часто повторял: «Кто умирает богатым, умирает в беславии».

Всю оставшуюся жизнь он основывал фонды и строил библиотеки, чтобы помочь людям научиться тому, что им было необходимо, чтобы стать счастливыми и преуспевающими. К моменту своей смерти он истратил практически все свои деньги. Сегодня фонды Карнеги и библиотеки, носящие его имя, служат величественным памятником одному из величайших бизнесменов и филантропов в истории Америки.

Джон Д. Рокфеллер, богатейший человек мира, начинал карьеру клерком, получающим менее четырех долларов в неделю. Даже с такого скудного заработка половину он каждую неделю жертвовал церкви.

Прошли годы. В пятьдесят два Рокфеллер был невероятно богат, наверное, он был самым богатым человеком планеты. Но он также был очень болен. Жить ему оставалось не больше года.

Он вспоминал свою молодость и ту радость, которую испытывал, помогая церкви. Джон Рокфеллер принял решение за оставшийся год раздать все свои деньги. Продав половину акций в «Standart Oil Company», он начал финансировать благотворительные фонды и мероприятия по всей стране.

Случилось чудо. Чем больше денег он жертвовал, тем лучше себя чувствовал. Его болезнь отступила, и он полностью выздоровел. Рокфеллер дожил в полном здравии до 91 года.

К моменту своей смерти он потратил миллионы долларов. Между тем стоимость его акций, оставшихся в компании «Standart Oil», возросла настолько, что он умер более богатым человеком, чем был, находясь при смерти много лет назад.

СТАНЬТЕ МУДРЫМ ДАРИТЕЛЕМ

Какие дополнительные знания и умения вам потребуются, чтобы изменить мир, в котором вы живете? Деньги, пожертвованные наугад, особой пользы не имеют. Деньги же, пожертвованные мудрым и знающим дарителем, гораздо более эффективны в достижении определенных социальных целей.

Вы наверняка слышали выражение: «Прежде чем вложить деньги, изучите, во что вы их вкладываете». Так же и в данном случае: прежде чем вложить время и средства в любое мероприятие, проведите собственные исследования. Так сказать, подготовительную работу. Разузнайте все возможное об организациях, в которые вы собираетесь пожертвовать деньги. Убедитесь, что они пойдут на нужное дело, а не будут тратиться на заработную плату, льготы или дополнительные акции по сбору денег.

Если вы хотите принимать непосредственное **участие** в благотворительных организациях, определите наиболее важные умения **и** качества, которые вам потребуются, чтобы максимально повысить ценность затрачиваемого вами времени. Многие люди рассматривают участие в благотворительной деятельности как возможность личного роста и развития. Так же как они стремятся к совершенствованию в работе, они стремятся к совершенствованию в принесении пользы.

Принцип десятины, или пожертвования десяти процентов дохода на благотворительные нужды, пропагандируется сотни лет. Многие люди чувствуют, что жертвование десяти процентов дает им массу преимуществ, и не только финансовых. Кроме того, десятинный взнос относится **и** к количеству времени, которое вы уделяете своей общине. Самоотдача иногда гораздо важнее, чем пожертвование денег. Оптимальный вариант - сочетание и того и другого, но если ваши финансы ограничены, жертвуйте свое время на те дела, в которые вы верите.

ФОРМИРУЙТЕ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИВЫЧКИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Определите конкретные привычки, которые позволят вам внести значительный вклад в совершенствование общества. Вы можете формировать такие привычки, как самодисциплина, самопожертвование, усердие, мудрость, терпение и покорность. Если не думать о благодарности и вознаграждении, можно достичь очень многого.

СОСТАВЬТЕ ГРАФИК БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Какими видами благотворительной деятельности вы бы занимались, если бы хотели внести свою лепту в развитие общества? Какой деятельностью вы занимались бы регулярно? Будете ли вы посещать собрания? Делать телефонные звонки? Писать письма? Входить в состав совета церкви или общинного комитета?

Известно, что чем больше себя вы отдаете, не требуя наград и благодарностей, тем больше наград вы получаете из самых неожиданных источников.

Посвящая себя служению людям, благому делу, вы обретаете глубокое эмоциональное и духовное вознаграждение, гораздо более значимое, чем материальное.

Один из основных секретов успеха - делать то, что вам нравится. В ваших силах найти занятие, которое вас привлекает. Вложите в это дело всю свою душу.

Когда находится дело, которое не оставляет вас равнодушным, вы ощущаете себя просто великолепно, на все сто. Вы чувствуете себя счастливым и удовлетворенным, ощущаете свою значимость **и** ценность для себя и окружающего мира. Вы все больше и больше раскрываете свой потенциал и постепенно становитесь тем, кем вам предназначено стать. Вы становитесь истинным лидером.

ПОДКРЕПЛЯЙТЕ ХОРОШИЕ НАМЕРЕНИЯ КОНКРЕТНЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ

Сегодня же примите решение начать активно действовать для того, чтобы осуществить реальные изменения. Это может быть какое-нибудь простое дело, например пожертвование суммы денег организации или благотворительному мероприятию, предложение своих услуг той же организации или конкретным людям. А может быть и решение сделать нечто полезное для людей, что сохранит свою значимость на долгие годы. Что бы это ни было, поторопитесь.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

**ДУХОВНОЕ РАЗВИТИЕ И
ВНУТРЕННИЙ ПОКОЙ**

Только сердце зряче, главное глазу не видно.

Антуан Де Сент-Экзюпери

К. духовному развитию и осмыслению стремились величайшие умы на протяжении всей истории человечества. В любой культуре и цивилизации, в любом обществе духовные традиции возникали и развивались спонтанно, без каких-либо внешних влияний или толчков.

У всех нас есть желание обрести связь с чем-то высшим и более значимым, чем мы сами. Кажется, что внутренний порыв рождается естественным образом без направления и руководства. Величайшие духовные лидеры учат людей тому, как удовлетворить это духовное томление.

Вопрос о духовном развитии довольно сложный и спорный. Каждый, кто верит в Бога, убежден, что его идеи и представления о Боге и вере истинны, а все прочие заблуждаются или введены в заблуждение.

Самые страшные войны в истории человечества разжигались на религиозной почве из-за различий в вероучениях, доктринах и интерпретациях. Поскольку большинство религий провозглашают Бога носителем любви, сострадания и всепрощения, странно наблюдать, что творилось и продолжает твориться во славу имя Господня.

Я занимался изучением духовных традиций более тридцати лет и глубоко убежден, что духовное развитие есть высшая форма человеческого развития. Верно понятое духовное развитие - это ключ к миру, процветанию, счастью и внутренней гармонии. Около 325 года до нашей эры Аристотель написал свою «Никомахову этику», в которой давал тончайшие объяснения человеческой природе. Вначале он заявляет о том, что общим знаменателем человечества является желание быть счастливым. В заключение Аристотель указывает на то, что вопрос, как достигнуть счастья, есть главенствующий вопрос философии.

В 1895 году Зигмунд Фрейд предложил свою теорию психоанализа. Его фундаментальное заключение в точности следовало заключению Аристотеля, сделанному более 2000 лет назад. Фрейд назвал его принципом удовольствия.

Фрейд говорил о том, что люди стремятся получить наслаждение и избежать боли, они хотят комфорта и боятся дискомфорта - физического, эмоционального, финансового или любого другого.

Современные экономисты и психологи сходятся во мнении: любое действие возникает в результате того, что человек испытывает неудовлетворенность того или иного рода. Нет неудовлетворенности - нет и толчка к действиям, человек доволен и спокоен.

Основные движущие силы берут начало в неудовлетворенности, недовольстве, дискомфорте и несчастье. Человек начинает действовать, когда осознает, что есть лучшие условия или состояния способные принести ему удовлетворение. После этого он развивает деятельность по достижению цели. Действия его заканчиваются либо успехом, либо поражением. Но любая человеческая деятельность направлена на достижение большего уровня счастья и довольства, чем тот, на котором человек находится в настоящий момент.

ВЫСШЕЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ БЛАГО

Высшее человеческое благо - это покой разума. В действительности вы можете измерить успех в любой момент, оценив, насколько вы счастливы и насколько спокоен ваш разум, что вы испытываете по отношению к себе и окружающему миру.

Покой разума возможен лишь при условии внутренней удовлетворенности. Он наступает, когда вы следуете собственной интуиции, внутреннему голосу, когда вы делаете и говорите вещи, в правильности которых искренне убеждены.

Никто не сможет с точностью определить, что делает другого человека счастливым. Ведь каждый из нас уникален, имеет собственные потребности и желания, и у каждого различные стимулы и цели. Только сам человек может определить, что для него есть счастье. А определить это можно, лишь прислушавшись к внутреннему голосу и следуя его советам и руководству.

Все религиозные традиции имеют общий набор простых принципов. Первый принцип заключается в существовании высшей силы, которая любит нас, понимает и желает нам добра.

Неважно, каково ее название. Просто приятно верить и знать, что есть некая великая сила во Вселенной, к которой можно обратиться, которая нам поможет, направит нас на истинный путь, если мы прислушаемся к внутреннему голосу.

Интуиция - один из величайших даров человечества. Не один мыслитель поражен ее удивительной силой. Чем больше вы доверяете своей интуиции, тем более развитой она становится. Чем больше вы прислушиваетесь к внутреннему голосу, тем громче и отчетливее он начинает звучать, направляя вас к верным решениям в любой сфере жизни.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОДИНОЧЕСТВА

Одно из полезнейших духовных **упражнений** - одиночество и медитация. Большинство людей никогда не пробовали это лекарство, но оно обладает невероятным целительным эффектом. **Французский** математик и философ Блез Паскаль писал: «Практически все проблемы человечества происходят от невозможности побыть наедине с собой в пустой комнате».

Если когда-нибудь вам нужно будет ответить на вопрос, найти решение дилеммы или преодолеть препятствие, побудьте одни, посидите часок в тишине, чтобы вас не отвлекали шум и разговоры. Говорят, что люди становятся великими, когда они проводят время в одиночестве, слушая внутренний голос.

За это время ваш разум очистится. После тридцатиминутной медитации вы почувствуете себя спокойно и расслабленно, счастливо и умиротворенно, ощутите единение с космосом. В какой-то момент ваш разум начнет наполнять идеи, и на вас снизойдет озарение.

В какой бы ситуации вы ни находились, вы получите нужный ответ в нужное время в нужной форме. Начав действовать в соответствии с данным ответом, вы поймете, что именно это вам и было необходимо. Это высшее проявление духовного осознания и духовного единения.

ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО

Второй общий для религиозных традиций принцип - «золотое правило». Оно гласит: ведите себя по отношению к другим так, как хотите, чтобы они вели себя по отношению к вам. Один мудрый человек как-то написал: «Возможно, существует лучший принцип человеческих взаимоотношений, но никто пока его не открыл».

Самые великие жизненные истины весьма просты. Просто удивительно, скольких проблем удалось бы избежать, если бы все относились друг к другу так, как они хотели, чтобы окружающие относились к ним. Слушайте людей так, как вам хотелось бы, чтобы слушали вас. Продавайте свои товары и услуги, таким образом, какой вы предпочли бы в отношении себя. Будьте вежливы и уважительны в общении с окружающими, ведь того же вы требуете и от них. Будьте терпеливы и снисходительны, когда люди совершают ошибки, тогда и они будут с вами терпеливы и будут прощать ваши ошибки.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП

Третий общий принцип наилучшим образом был сформулирован немецким философом Эммануилом Кантом. Он назвал этот принцип универсальным. «Живите так, как если бы каждое ваше действие должно было стать универсальным законом».

Интересная идея! Представьте, что каждый живет и действует так, как будто остальные делают то же самое. Вообразите, что каждый относится к окружающим так же, как к ним относитесь вы.

Универсальный принцип - великолепный ориентир для индивидуального поведения. Он никому не причиняет вреда, но польза от него огромная. Данный принцип требует правдивости, честности, справедливости и равного отношения ко всем без исключения. Жить в соответствии с этим принципом - значит поддерживать жесткую духовную и личностную дисциплину.

Четыре существенных вопроса

Вы должны постоянно задавать себе эти четыре вопроса. Они помогут вам жить в соответствии с универсальным принципом.

- 1. Каким был бы мир, если бы все в нем были похожи на меня?** Большинство проблем в современном мире решалось бы значительно проще, если бы каждый мог сказать: мир был бы гораздо лучше, если бы все вели себя, как я.
- 2. Какой стала бы моя страна, если бы все граждане были похожи на меня?** Большинство социальных и экономических проблем есть прямое следствие отказа многих людей ответить на этот вопрос касательно самих себя, других людей и своей страны.
- 3. Какой была бы моя организация или компания, если бы все в ней были походки на меня?** Это один из лучших вопросов для создания потрясающего рабочего места. Чем больше в компании людей, готовых ответить на данный вопрос положи гелньо, тем лучше становится компания день ото дня.
- 4. Какой была бы моя семья, если бы все ее члены были похожи на меня?** Представьте, что все в вашей семье относятся друг к другу так же, как к ним относитесь вы. Какой была в таком случае ваша семья?

У каждого из нас впереди долгий путь и безбрежное море возможностей для совершенствования. Постоянно задавая себе эти четыре вопроса, вы сможете добиться существенных улучшений в своей жизни.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ В ДУХОВНОЙ СФЕРЕ

Каковы ваши духовные ценности? Верите ли вы в мир, радость, любовь, сострадание, прощение, самоконтроль, веру, надежду, счастье и самореализацию?

Из списка, приведенного в конце книги, выберите наиболее значимые лично для вас ценности. Распределите их по степени важности - от наиболее важных к наименее важным. Отметьте крестиком ценность, имеющую для вас наибольшее значение, и подумайте, каким образом вы сможете выразить ее посредством слов и поступков.

Вы должны жить в гармонии с самой важной духовной ценностью. Оступившись, не опускайте руки, начинайте все заново. Со временем эта ценность займет прочное место в подсознании и станет неотъемле-

мой частью вашей личности. По сути, вы подвергнете некоторым изменениям свой характер. Вы станете гораздо лучше во всех смыслах этого слова.

ПРОЯСНИТЕ СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О БУДУЩЕМ В ДУХОВНОЙ СФЕРЕ

Как вы представляете себе полный покой разума? Если бы ваша внутренняя жизнь была идеальной во всех отношениях, а вы испытывали бы чувство абсолютного счастья и реализованное™, на что была бы похожа ваша жизнь?

Вспомните самые счастливые моменты в жизни. Мысленно вернитесь к тем временам, когда вы испытывали умиротворенность и абсолютную гармонию. Как вы себя чувствовали? Что происходило? С кем вы были в тот момент? Что делали? Воскресите в памяти самые радостные моменты вашей жизни. Что вы готовы сделать, чтобы создать ситуацию, в которой бы вы еще раз пережили эти восхитительные мгновения и смогли бы переживать их вновь и вновь?

Какова ваша точка фокуса? Какое решение способно подвигнуть вас быстрее продвигаться к высшему уровню духовного и внутреннего развития, высшему уровню счастья и спокойствия?

Не забывайте о мышлении с нулевого уровня. Взгляните на свою жизнь и спросите себя, есть ли что-то из того, что вы делаете, что вы не делали бы заново, зная то, что вы знаете сейчас.

Присутствуют ли в вашей жизни какие-то отношения, деловые или личные, которые вы бы не стали устанавливать, начни вы все сначала? Может быть, существует какая-то область бизнеса, продукт, услуга, процесс или деятельность, которым не было бы места в новой жизни, знай, вы то, что знаете сейчас?

Стали бы вы так же тратить свое время, эмоции, энергию или деньги, если бы вам пришлось начать по-новому, и вы бы знали то, что знаете сейчас?

Иногда решение оставить то, что не приносит более ни радости, ни удовольствия, может стать для вас источником истинного спокойствия и удовлетворения. И зачастую вам хорошо известно, что это.

Единственный вопрос - хватит ли у вас мужества и силы воли перейти к активным действиям, которые, как вы знаете, жизненно необходимы?

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ В ДУХОВНОЙ СФЕРЕ

Каковы ваши цели в области духовного развития? Какие конкретные шаги вы намереваетесь предпринять для достижения личной удовлетворенности? Что вы в состоянии сделать уже сегодня, чтобы избавиться от влияния людей, сил и обстоятельств, стоящих на пути к счастью и душевному спокойствию?

Помните: существуют лишь четыре способа осуществить желаемые перемены. Вы можете делать больше или меньше каких-то вещей. Вы можете начать или прекратить что-то делать. Что вы выбираете?

ФОРМИРУЙТЕ НОВЫЕ ПРИВЫЧКИ В ДУХОВНОЙ СФЕРЕ

Какие привычки и способы поведения вам необходимы, чтобы стать счастливее и наслаждаться душевным спокойствием во всем, что вы делаете?

Многие люди берут за правило читать по утрам духовную и религиозную литературу, а затем обдумывают, как можно применить прочитанное на деле. Другие формируют привычку к ежедневному уединению. Третьи регулярно посещают церковь. Одна из духовных привычек - посвящение времени общению с людьми, которым не так повезло в жизни. Общение же с людьми, обладающими высокой духовностью, - это еще одна чудесная привычка, которая поможет вам совершенствоваться духовно.

СОСТАВЬТЕ ГРАФИК ЕЖЕДНЕВНОЙ ДУХОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Определите ежедневные занятия, которые помогли бы вам повысить уровень духовного развития и гармонии. Любое действие, многократно повторяемое, постепенно преобразуется в привычку. Какие особые действия вы хотели бы перевести на уровень привычки?

ПРЕДПРИНИМАЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ДУХОВНОЙ СФЕРЕ

Следующий шаг - выбор конкретного действия. Определите, какой один шаг вы собираетесь предпринять сегодня, чтобы начать двигаться к высшему уровню духовного развития и покоя разума. Либо начните что-то делать, либо откажитесь от каких-то действий. Примите решение и начните активно претворять его в жизнь.

Определите точку фокуса. Отметьте крестиком решение или вид деятельности, оказывающей мгновенный положительный эффект на ваше внутреннее спокойствие и гармонию.

ПУТЬ К ДУХОВНОМУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Вероятно, важнейший духовный принцип - это незыблемая вера во Вселенную и благодать высшей силы.

Старайтесь во всем разглядеть хорошее. Из любых трудностей и проблем извлекайте нечто полезное и ценное. Не теряйте веры в то, что все происходящее с вами происходит вам во благо, оно поможет вам обрести счастье и успех. Надо только учиться извлекать из этого пользу.

Норман Винсент Пил часто повторял: «Когда Господь посылает нам некий дар, он обычно упаковывает его в проблему. Чем дороже дар, тем серьезнее проблема, в которую он завернут».

В ходе проекта, предусматривающего интервью с сотнями преуспевающих людей, исследователи обнаружили, что все они имеют одно общее качество. Все эти люди твердо убеждены: в каждой проблеме, встающей у них на пути, есть доля хорошего и полезного, того, из чего можно извлечь положительный опыт.

Из любой трудной ситуации извлекайте полезный урок. Не теряйте веры в то, что божественный разум заботится о вас и направляет каждый ваш шаг. Изумительные метаморфозы не заставят себя ждать.

Какая ваша самая серьезная проблема на сегодняшний день? Взгляните на нее по-новому и представьте, что она была послана с умыслом, чтобы принести вам необходимые знания и преподать несколько ценных уроков, необходимых для перехода на высшую ступень счастья и успеха.

Все незаурядные люди, с которыми мне довелось общаться, верующие. Они твердо убеждены, что все происходящее происходит во благо, даже если это и не проявляется сразу. Они верят, что каждая трудность содержит в себе скрытую пользу или возможность. Эти люди знают, что все идет своим чередом и закончится хорошо. Они редко разочаровываются.

ВЫСШАЯ ЦЕЛЬ

Духовное развитие и душевный покой есть высшие человеческие блага. Духовное развитие делает жизнь насыщеннее и наполняет ее радостью и удовлетворением. Оно приносит счастье и неизмеримое удовольствие. И к тому же оно ничего не стоит.

Духовное развитие означает жизнь в согласии с собой и окружающими, веру в помощь и содействие высшей силы; возможность уединиться и побыть наедине с самим собой, слушая тихий мягкий внутренний голос; следование интуиции и веру в благополучный исход событий.

Когда вы начнете жить в гармонии с самим собой и окружающими, доверяя внутреннему голосу, ваша жизнь станет действительно удивительной и прекрасной. Все это - в ваших руках.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СЕМЬ УРОКОВ XXI ВЕКА

Предлагаю вашему вниманию семь уроков для достижения успеха в XXI веке. Это некоторые из наиболее важных идей, открывшихся мне во время изучения жизни преуспевающих людей.

- 1. Ваша жизнь становится лучше, когда вы сами становитесь лучше.** Ваш внешний мир есть отражение мира внутреннего. Если вы хотите улучшить внешний мир, работайте над самим собой. А поскольку для самосовершенствования «е существует ограничений, то совершенствованию вашей жизни тоже нет пределов.
- 2. Дело не в том, откуда вы, а в том, куда вы идете.** Не позволяйте событиям, имевшим место в прошлом, стоять на вашем пути и мешать продвижению вперед. Учитесь на них, но не возвращайтесь к ним. Смотрите в будущее, туда, куда вы стремитесь. Поскольку будущее ограничено лишь рамками вашей фантазии, тому, чего вы в состоянии достигнуть, поистине нет границ.
- 3. Все, что достойно быть сделано хорошо, достойно вначале быть сделанным плохо.** То, что потом легко, поначалу всегда трудно. Основная причина, по которой люди не реализуют полностью заложенный в них потенциал, заключается в том, что они пробуют нечто новое, а потом, удрученные неудачей и павшие духом, возвращаются на прежний низкий уровень исполнения. Все, что достойно быть сделано хорошо, достойно вначале быть сделанным плохо - причем не один раз, а до тех пор, пока вы не овладеете этим в совершенстве.

- 4. Ваша свобода определяется тем, насколько вы свободны в своем выборе.** Одно из величайших достояний человечества - свобода личности, а свобода обуславливается наличием выбора. Чем шире имеющийся выбор, тем большей свободой и уверенностью вы обладаете. В процессе карьерного роста вы должны постоянно искать новые варианты выбора. Никогда не ставьте надежду на успех в зависимость от единственной возможности.
- 5. В каждой проблеме или трудности, встающей на вашем пути, заложено зерно равнозначной или большей выгоды и преимущества.** В любой проблеме ищите положительные стороны. Из любых неприятностей и любой неудачи извлекайте ценный урок. Вы всегда сможете приобрести нечто полезное в самых сложных ситуациях, надо только поискать.
- 6. Вы можете научиться абсолютно всему, чтобы достичь поставленной цели. Человек способен к обучению.** Все, чему смогли обучиться другие, доступно и нам. Вы в состоянии добыть любые необходимые знания и овладеть любыми умениями, которые позволят вам подняться на вершину вашей профессии.
- 7. Единственные существующие ограничения на то, что вы можете сделать или кем можете стать, - это ограничения, существующие у вас в голове.** Как сказал Шекспир, «нет ничего ни хорошего, ни плохого; это размышление делает все таковым». А вот слова Генри Форда: «Вы можете верить в то, что вы сможете это сделать, а можете не верить, в любом случае вы будете правы».

В вас сосредоточены все таланты и способности, которые вам могут понадобиться и потребоваться для достижения самой заветной мечты или самой желанной цели. Задайте себе единственный вопрос: «Насколько мне это необходимо?»

Если вы действительно чего-то хотите и готовы работать ради этого, не покладая рук, ничто не сможет остановить вас.

Желаю удачи!

ПРИЛОЖЕНИЕ

СПИСОК ЦЕННОСТЕЙ

Амбициозность
Активность
Безопасность
Беспристрастность
Благодарность
Быстрота
Вежливость
Вера
Вклад
Воображение
Воспитание
Гармония
Гибкость
Деятельность
Дисциплина
Добросовестность
Доброта
Достижение
Дружба
Естественность
Жизнерадостность
Заботливость
Здоровье
Знания
Зрелость
Игривость
Изобретательность
Искренность
Исполнительность
Качественность

Компетентность
Красота
Лидерство
Личностный рост
Лояльность
Любовь
Мастерство
Многосторонность
Мудрость
Мужество
Мягкость
Надежда
Надежность
Наслаждение
Независимость
Новаторство
Обслуживание клиентов
Обучение
Образование
Общительность
Оптимизм
Организованность
Оригинальность
Остроумие
Ответственность
Педантичность
Победа
Положительность
Понимание
Поощрение

Порядок
Правдивость
Практичность
Предприимчивость
Привязанность
Приключение
Приспособляемость
Приятность
Прогресс
Простота
Профессионализм
Процветание
Прямота
Пунктуальность
Работа в команде
Решительность
Самоконтроль
Самореализация
Свобода
Сила
Сила воли
Симпатия
Скромность
Смелость
Совершенство
Созидательность
Сосредоточенность
Сострадание
Сотрудничество
Спокойствие
Стабильность

Статус
Счастье
Такт
Талантливость
Терпение
Теплота
Точность
Тщательность
Уважение
Уверенность в себе
Удовлетворенность
Умение
Умение прощать
Уникальность
Упорный труд
Упорство
Усердность
Услужливость
Успех
Физическая форма
Хорошие отношения
Хороший юмор
Ценность
Честность
Четкость мышления
Чувствительность
Широта мышления
Щедрость
Энергичность
Энтузиазм
Эффективность

ОБ АВТОРЕ

Брайан Трейси является одним из ведущих профессиональных ораторов в мире. Ежегодно он читает лекции для более 450 тысяч человек в Соединенных Штатах, Канаде, Европе, Австралии и Азии.

Его программные речи, лекции и семинары адаптированы к каждой аудитории. Их называют «вдохновляющими, развлекательными, содержательными и мотивирующими». Брайан Трейси работал более чем с 500 различными корпорациями, выступал более двух тысяч раз, а его слушателями стали миллионы людей.

Ключевые темы его лекций:

Руководство в новом тысячелетии. Как стать эффективным руководителем во всех сферах бизнеса. Знакомство с самыми влиятельными практичными стратегиями управления, предназначенными для руководства, мотивирования и улучшения результатов.

Мышление XXI века. Как думать, планировать и действовать эффективнее, чем конкуренты. Как добиваться наилучших результатов в стремительном, постоянно меняющемся мире бизнеса.

Психология высочайшей производительности. Как думают и ведут себя профессионалы во всех областях личной и трудовой жизни. Знакомство с предложенными практичными, проверенными приемами и стратегиями для максимального успеха.

Стратегии идеальной продажи. Как научиться продавать больше, быстрее и легче, имея дело с требовательными покупателями в условиях современного конкурентного рынка. Как продавать дорогие товары и услуги, обходя дешевые товары конкурентов.

Вы можете посетить сайт Брайана Трейси по адресу:
<http://www.briantracy.com> или написать по адресу: Brian Tracy International, 462 Stevens Road, Solana Beach, CA, 92075.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА ПЕРВАЯ.....	7
Полностью раскройте свой потенциал	
ГЛАВА ВТОРАЯ.....	21
Удвойте свою производительность	
ГЛАВА ТРЕТЬЯ.....	30
Упрощайте свою жизнь	
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ.....	38
Откройте в себе самые ценные ресурсы	
ГЛАВА ПЯТАЯ.....	55
Практикуйте личное стратегическое планирование	
ГЛАВА ШЕСТАЯ.....	66
Развивайте свой бизнес и карьеру	
ГЛАВА СЕДЬМАЯ.....	76
Улучшите семенную и личную жизнь	
ГЛАВА ВОСЬМАЯ.....	86
Добейтесь финансовой независимости	
ГЛАВА ДЕВЯТАЯ.....	95
Наслаждайтесь отменным здоровьем и прекрасной формой	
ГЛАВА ДЕСЯТАЯ.....	103
Станьте тем, кем вы в состоянии стать	
ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ.....	112
Измените окружающий мир	
ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ.....	119
Духовное развитие и внутренний покой	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	126
Семь уроков XXI века	
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	128
Список ценностей	
ОБ АВТОРЕ.....	130

Научно-популярное издание

ТРЕЙСИ Брайан
ТОЧКА ФОКУСА

Перевод с английского - Н.И. Кароваева

Подписано в печать с готовых диапозитивов 26.11.2003
Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная Гарнитура PetersburgС.
Печать офсетная Усл. печ. лис. 12,61 Тираж 4000 экз.
Заказ №201-83.

Издательство «Бизнесе» Лицензия АР № 381 от 14.03.03.
Республика Беларусь, 220044, г. Минск, пр. Марин Ульяновой,
д. 4
Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных
диапозитивов в типографии «МинскПресс».
220021, г. Минск, ул. Любавна, 1