Достижение максимума. 12 принципов

Автор:
Брайан Трейси

Достижение максимума. 12 принципов

Брайан Трейси

Задавшись вопросом: «Почему некоторые люди удачливее других?», – автор обнаружил 12 универсальных факторов, обеспечивающих безграничный успех всякому разумному человеку, и теперь рассказывает, как использовать их.

Для широкого круга читателей.

Брайан Трейси

Достижение максимума. 12 принципов

CREATE YOUR OWN FUTURE (How to Master the 12 Critical Factors of Unlimited Success) by Brian Tracy. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2002.

© 2002 by Brian Tracy

© Перевод. ООО «Попурри», 2003

© Оформление. ООО «Попурри», 2010

* * *

Эта книга посвящается самым дорогим людям в моей жизни: прекрасной жене Барбаре и нашим замечательным детям – Кристине, Майклу, Дейвиду и Кэтрин (Екатерине Великой).

Вы помогли мне построить мое будущее.

Введение. Пределов нет

Если бы мы сделали все, на что способны, мы бы сами себе поразились.

Томас Эдисон

Когда-то давным-давно в далекой стране в домике на вершине холма жил старик. Он посвятил всю свою жизнь размышлениям и исследованиям. Его знания были безграничны: он был мудр и проницателен. К нему приезжали со своими вопросами вельможи и купцы. Ответы старика всегда были правильными. Он, казалось, обладал особым даром, который позволял ему проникать в самый корень любых проблем. Когда его советы применялись на практике, результат всегда был впечатляющим. Слава об этом человеке широко разнеслась по стране.

У подножия холма была деревня. Деревенские мальчишки время от времени поднимались к старику, чтобы задать свои вопросы, и он всегда находил правильный ответ. С течением времени это стало для мальчишек своего рода игрой – они старались придумать вопросы, на которые старик не смог бы ответить. Но это им никогда не удавалось.

Однажды один из мальчишек, Арам, собрал своих друзей и сказал: «Я, наконец, нашел способ поставить старика в тупик. Вот у меня в руке птица. Я пойду к нему и спрошу, жива эта птица или мертва. Если он скажет, что она мертва, я отпущу ее, и она улетит живая и невредимая. Если же он скажет, что она жива, я задушу ее, и птица умрет. В любом случае он окажется не прав».

Возбужденные перспективой наконец загнать старика в угол и услышать от него неверный ответ, мальчишки поспешили на холм. Старик наблюдал за их приближением и видел, как горят их глаза. Затем Арам выступил вперед и сказал: «Вот, старик, у меня в руках птица. Жива она или мертва?»

Старик посмотрел в его глаза и произнес: «Арам, она в твоих руках».

Вы сами хозяева своей судьбы

Суть и мораль сей истории в том, что почти все, что происходит с вами в жизни, – в ваших руках. Ваша судьба во многом зависит от вас самих. Ваше будущее в значительной мере предопределяется вашим выбором и решениями. То, чего вы достигаете, является результатом того, что вы делаете или не делаете день за днем, год за годом.

Когда мне был 21 год, долгими зимними вечерами я сидел в своей убогой однокомнатной квартире и размышлял о будущем. Оно выглядело не слишком обещающим. Бросив школу, я работал на стройке, каждую неделю едва дотягивая до зарплаты. И вдруг на меня снизошло озарение, совсем как в истории со стариком. Я понял, что все, что происходило и будет происходить в моей жизни, в моих руках. Никто другой за меня ничего делать не станет. Я сам отвечаю за свою жизнь.

Вы сами можете построить свое будущее

Гуру менеджмента Питер Друкер писал: «Самый лучший способ предсказать будущее – самому его построить». Каждый хочет быть счастливым, здоровым, известным и преуспевающим во всех своих делах, но достичь этого можно лишь одним способом – построить свое собственное будущее. И следует заметить, что у нас никогда не было таких возможностей осуществить свои мечты и цели в самых разных областях жизни, как сегодня. Стремясь к своей главной жизненной цели, вы должны сполна воспользоваться всем тем, что предлагает вам современный мир.

Всех людей можно разделить на две категории – на активных и пассивных. Активные, инициативные люди составляют лишь примерно 10 процентов всего человечества, но именно они, будучи в явном меньшинстве, служат главным двигателем прогресса во всех направлениях жизни. Они управляют своей жизнью, не ждут, когда что-то произойдет, а делают так, чтобы это произошло. Они берут на себя полную ответственность за свои поступки и их результаты. Они не боятся идти вперед в условиях риска и неопределенности. Когда вы решите построить свое собственное будущее, вы присоединитесь к этому жизненно важному для развития всего человечества меньшинству. Вы начнете выдвигаться на передний край жизни.

Многие люди пассивно реагируют на жизненные обстоятельства, надеясь, что когда-то и с ними произойдет что-нибудь хорошее. Они покупают лотерейные билеты, постоянно сидят перед телевизором и жалуются на жизнь. Они ненавидят тех, кто добился успеха и не желают видеть, каких усилий стоило преуспевающим людям достичь процветания. В своей жизни они уподобляются тем, кто ждет автобуса на улице, по которой автобусы не ходят.

Надежда не является стратегией

Надежда не является стратегией успеха. Ваша жизнь слишком драгоценна, чтобы оставлять ее на волю случая. Ваша первейшая обязанность перед собой и всем миром – взять на себя командование своим будущим и вылепить ту судьбу, какую вы хотите, чтобы добиться в жизни чего-то значительного.

За годы, прошедшие после того озарения, которое посетило меня в моей маленькой квартире, я побывал и поработал в 80 странах мира. В качестве основателя, директора или кризисного управляющего, я руководил 22 предприятиями в самых разных сферах деятельности. Я консультировал более пяти сотен различных компаний и на своих лекциях и семинарах обучил стратегии успеха в профессиональной и личной жизни более двух миллионов человек.

На страницах этой книги я поделюсь с вами лучшими идеями, которые когда-либо приходили мне в голову, и помогу вам построить такое будущее, какого вы желаете и заслуживаете.

Иногда на своих семинарах я задаю вопрос: «Кто-нибудь из присутствующих хотел бы удвоить свои доходы?» Почти все инстинктивно поднимают руки.

«Хорошо, – говорю я. – У меня есть для вас отличная новость. Я гарантирую каждому участнику, что он обязательно удвоит свой доход, если проживет достаточно долго. Если ваши доходы растут со скоростью инфляции, то есть примерно на три процента в год, то проработав еще лет 20–25 вы неминуемо удвоите свой доход. Так что просто удвоить доход – не вопрос, не правда ли? Вопрос в том, как сделать это побыстрее».

Жмите на газ

Если вы похожи на меня, вам не терпится добиться результата. Как только вы решили сделать что-то новое и необычное – тем более построить собственное будущее, – вам хочется, чтобы это произошло поскорее. И это хорошо. Так и должно быть.

В этой книге я расскажу вам, как жать на педаль акселератора жизни и достигать целей быстрее, чем вы могли мечтать. Я поделюсь с вами рядом надежных практических методов, которые помогают каждому, кто пользуется ими, и снабжу вас самыми эффективными инструментами и технологиями достижения успеха в личной жизни, теми стратегиями, которые применяют все преуспевающие люди.

Следуйте за мной по этому пути открытий и изучайте свой огромный и пока не раскрытый потенциал. Уже сегодня примите решение построить собственное будущее.

Успех предсказуем

Долг каждого человека – действовать так, словно его возможности ничем не ограничены.

Пьер Тейяр де Шарден

Главным вопросом философии всегда был следующий: как жить, чтобы быть счастливым? Величайшие умы всех времен отдавали годы, а то и всю свою жизнь поискам ответа на этот вопрос. Ваша способность задать этот вопрос себе и правильно ответить на него – ключ ко всему, что происходит с вами и чего вы достигаете в жизни. Самое пустое прожигание времени – в поте лица карабкаться по лестнице успеха и только на вершине обнаружить, что лестница приставлена не к тому зданию.

Я не закончил среднюю школу. Не получив аттестата, я не мог ни на что рассчитывать, кроме тяжелого неквалифицированного труда. Несколько лет я переходил с одного на другое место работы – мыл посуду, работал на пилораме и на стройке, батрачил на фермах, пилил сучья на лесоразработках.

Перепробовав все виды ручного труда, я занялся торговлей, ходил с товаром по домам и офисам и получал комиссионные. Работы я не боялся, но сколько ни трудился, зарплаты мне едва хватало, чтобы сводить концы с концами. И вот однажды я сделал нечто такое, что полностью изменило мою жизнь.

Учитесь у специалистов

Я отправился к лучшему торговому агенту нашей компании, человеку, который продавал и зарабатывал в пять раз больше меня, и спросил его в отчаянии: «Что я делаю не так?»

Он продавал тот же самый товар той же компании по такой же цене в таких же конкурентных условиях. Но он продавал намного больше меня и тратил на это меньше времени. Я повторил свой вопрос: «Что я делаю не так?»

Сначала он задал встречный вопрос: «Как вы торговали до сих пор и каких добились результатов?» Терпеливо выслушав меня, он затем рассказал, как то же самое делает он. Этот человек объяснил мне, как важно уметь задавать вопросы и понимать истинные потребности и проблемы потенциальных покупателей, прежде чем пытаться им что-то продать. Он показал мне, как я

могу наилучшим образом представить свой товар конкретному клиенту. Он объяснил, как лучше отвечать на самые распространенные вопросы, задаваемые покупателями, и как склонять потенциального потребителя к покупке.

Выяснилось, что мой учитель в начале своей карьеры прошел основательную подготовку в крупной компании. Он в совершенстве овладел основами торговли, а затем адаптировал их к своим условиям и товарам. Он об наружил, что это как научиться ездить на велосипеде или водить машину. Раз и навсегда разобравшись в системе торговли, эти принципы можно переносить и на другие сферы услуг и там они будут работать так же хорошо.

Эта идея поразила меня как молния. Она изменила мою жизнь. Только представьте! Оказывается, всему, что происходило со мной, были причины. Если я чего-то хочу добиться, мне нужно лишь найти людей, которые этого уже достигли. И в силу причинно-следственных связей если я в точности повторю то, что сделали они, я добьюсь тех же результатов.

Отсюда вытекает мое первое правило: если вы делаете то же, что делали другие успешные люди, ничто не может помешать вам добиться тех же успехов, каких добились они. А если вы не делаете то, что делали они, ничто вам не поможет.

Я нашел свой путь! В последующие годы мне довелось поработать на различных должностях в самых разных компаниях. И каждый раз, когда я начинал работать в новой для себя сфере деятельности, я незамедлительно закатывал рукава и начинал изучать все, что можно было узнать о правилах успеха в данном бизнесе, после чего применял свои знания на практике, адаптируя их к конкретной ситуации, пока не добивался тех же или даже лучших результатов, каких достигли другие.

Большой вопрос

Начав движение наверх, я стал задаваться вопросом: почему одни люди преуспевают лучше других? Почему у них больше денег, лучше работа, счастливее семьи, крепче здоровье и интереснее жизнь? Почему кто-то ездит на более дорогой машине, шикарнее одевается, живет в лучшем доме? У них всегда полны карманы и банковские счета. Они обедают в модных ресторанах,

проводят отпуск в экзотических странах и вообще живут более полнокровной и радостной жизнью. Почему так?

Я пришел к выводу, что эти люди каким-то образом удачливее других, словно родились с неким особым геном, которого нет у большинства. Даже они сами часто объясняют свой успех везением.

Но что-то в этом объяснении меня не устраивало. Неужели люди, которые начинали в нищете и только к середине жизни добивались успеха, просто удачливы? Если человек работает не щадя сил, постоянно учится и пробивается наверх своими силами, разве это связано с везением?

Значит, люди, которые приезжают в Америку из разных уголков мира без гроша в кармане, без друзей, без знания языка, без каких-либо возможностей, а затем добиваются успеха, просто удачливы? Неужели просто повезло тем, кто, начав свой бизнес почти без денег и проработав всю жизнь, становятся миллионерами и даже миллиардерами? Для меня это объяснение вовсе не убедительно.

Статистика не лжет

Согласно статистике американской налоговой службы, в США насчитывается пять миллионов миллионеров, большей частью «самодельных». Есть также почти 300 миллиардеров, большинство из которых начинали почти с нуля. Более 100 тысяч американцев каждый год становятся миллионерами, то есть новый миллионер появляется в среднем каждые пять минут. И все эти люди просто удачливы?

Прорыв в философии

Примерно в 350 г. до н. э. греческий философ Аристотель провозгласил закон, которому суждено было стать фундаментом западной философии и образа мысли. В то время, когда люди верили в многочисленных богов, живших на горе Олимп, и в беспоря дочное, хаоти чное в ли я ние цветов, камней, деревьев и

природных стихий на жизнь человеческую, Аристотель выдвинул свой принцип причинности. Он утверждал, что мы живем в упорядоченной Вселенной, управляемой великими и неизменными законами. Он настаивал на том, что для всего происходящего есть своя причина, вне зависимости от того, знаем мы ее или нет.

Сегодня мы называем этот принцип законом причины и следствия и принимаем его как основной способ интерпретации всего, что происходит в окружающем нас мире. Но во времена Аристотеля это было выдающимся открытием, революцией в философской науке, обозначившей дальнейший курс для всех последующих мыслителей вплоть до нашего времени. Принято считать, что вся западная философия за прошедшие 2 тысячи лет была попросту примечанием к трудам Аристотеля.

В своей простейшей форме закон причины и следствия гласит, что все происходит по некоторой причине. Любое событие в нашей жизни имеет причину или ряд причин, независимо от того, знаем ли мы эти причины и согласны ли с ними. Ничто не происходит случайно.

Из этого закона следует также, что вы с большой вероятностью можете достичь в жизни всего, чего ни пожелаете. Вам просто нужно найти людей, которые достигли тех же результатов, или следствий, которые вам нужны. После этого вы должны заставить себя снова и снова делать то же, что делали другие, пока не добьетесь тех же результатов. Этот процесс полностью предсказуем и целиком в вашей власти.

Каковы ваши шансы?

Когда мне минуло тридцать лет, я был принят на факультет управления в одном крупном университете. В течение четырех лет я посвятил более 4 тысяч часов времени, включая вечера и выходные, изучению причинно-следственных связей, предопределяющих успех или неудачу в бизнесе. Именно в это время я познакомился с таким таинственным предметом, как теория вероятности. То, чему я научился на этих занятиях, существенно повлияло на мой образ мышления и дало ответы на многие мучившие меня вопросы.

Теория вероятности учит тому, что любое событие происходит с той или иной степенью вероятности. Эту вероятность иногда можно вычислить с большой точностью, а иногда нет. Целая мировая отрасль страхования, в которой крутятся миллиарды долларов премий и триллионы долларов покрытия, опирается на актуарные таблицы, являющиеся практическим приложением к теории вероятности.

Из этих таблиц можно узнать, что существует вероятность того, что человек такого-то возраста с такой-то историей болезни умрет в течение такого-то периода времени. Но поскольку невозможно определить, кто конкретно это будет, всех людей, относящихся к данной группе, страхуют на сумму, дающей возможность выплатить страховую премию наследникам тех немногих, кто действительно умрет в период действия полиса. Это называется группировкой риска.

Закон вероятности

Закон вероятности – важнейший фактор, раскрывающий такое понятие, как «успех». Этот закон гласит, что для каждого события существует вероятность, что оно произойдет при определенных обстоятельствах.

Если степень вероятности можно определить с некоторой точностью, предсказуемость положения вещей разительным образом повышается. Например, если вы подбрасываете монету, она в половине случаев упадет «орлом» вверх, в половине случаев «решкой». Вероятность «орла» и «решки» составляет 50 процентов, сколько бы раз вы ни подбрасывали монету. Вы можете бросить ее пять тысяч раз, и при каждом броске вероятность будет оставаться такой же. Следовательно, вы можете с высокой точностью предсказать результат определенного числа бросков.

Вы можете повысить вероятность успеха

В совершенстве овладейте основами

Если вы хотите достичь успеха в какой-то сфере деятельности, наличие четкого письменного плана, которого вы будете придерживаться изо дня в день, значительно повысит вероятность достижения желаемого. Если вы не покладая рук совершенствуете свои знания и навыки в выбранной области, вероятность успеха увеличивается. Если вы налаживаете связи с нужными людьми, владеете собой и умело распоряжаетесь своим временем, не упускаете открывающиеся возможности, проявляете стойкость в трудных ситуациях, вы с большей вероятностью преодолеете все барьеры и добьетесь своего.

Готовность идти на разумный риск в преследовании четко очерченной и горячо желаемой цели повышает все возможные вероятности в вашу пользу. Вы достигнете за год или два такого уровня успеха, на какой другие люди затрачивают 10 или 20 лет менее сосредоточенных усилий. Вы построите свое будущее. И это вовсе не вопрос везения!

Ищите каждую возможность снизить уровень неопределенности

Сформулированный физиком Гейзенбергом принцип неопределенности оказал огромное влияние на науку и в конечном счете принес автору Нобелевскую премию. Этот принцип гласит, что хотя наука может точно определить поведение класса частиц в целом, невозможно предсказать, какие из этих частиц будут вести себя именно так. Это означает, что в физике всегда существует некоторая степень неопределенности, какой бы обоснованной ни была общая теория.

Если говорить о людях, то можно предсказать, что за время своей трудовой жизни примерно 5 процентов американцев заработают не менее 1 миллиона долларов, но нельзя заранее определить, кто конкретно это будет. Мы можем говорить лишь о некотором уровне вероятности.

С точки зрения здоровья, счастья и долголетия можно утверждать, что определенное количество людей будет жить счастливой жизнью, воспитает счастливых и здоровых детей, принесет большую пользу обществу и проживет

до 80–90 лет. Но мы не знаем наверняка, кто эти люди.

Вот ключ к построению своего будущего: чем бы вы ни занимались, всегда делайте все возможное, чтобы повысить вероятность достижения поставленной цели. Даже самый малозначительный фактор может помочь вам преодолеть грань между неудачей и успехом.

Вашей первейшей целью должно быть повышение вероятности того, что вы станете одним из тех замечательных людей, которые достигают многого и реально меняют свою жизнь. И все здесь в ваших руках.

Чтобы сполна реализовать свой потенциал, насколько возможно освобождайтесь от разного рода случайностей и неопределенностей. Организуйте свою жизнь таким образом, чтобы максимально увеличить вероятность достижения целей. Изучайте причинно-следственные связи между тем, чего вы хотите, и тем, как этого достичь. Установите полный контроль над всеми сторонами своей жизни и постройте собственное будущее. Не полагайтесь на случай.

Везение или уд ача?

Когда кто-то достигает большого успеха быстрее других, его тут же обвиняют в необычном везении. Когда кто-то, во многом по собственной вине, превращает свою жизнь в хаос, это списывают не невезение. Один известный политик недавно заявил: «Вся жизнь напоминает казино. Кто-то выигрывает несметные состояния в азартной игре под названием «жизнь», другой – нет. И того, кому повезло, нужно заставить делиться своим выигрышем с теми, кто был не столь удачлив».

Возникшая путаница в причинах успехов и неудач заключается в том, что большинство людей не понимают разницы между везением и удачей. Понятия «везение», «случайность» относятся к азартным играм, казино, покеру, игровым автоматам и скачкам. В азартных играх результат практически неподконтролен вам. Вы не можете на него повлиять. В азартных играх уровень риска столь высок, что шансы оказаться в выигрыше с течением времени становятся равны нулю.

Удача же – это нечто совершенно другое. То, что мы называем удачей, есть закон вероятности в действии. Когда вы видите человека, добившегося больших успехов, вы видите итог многих событий, имевших место в прошлом и приведших к данному положению вещей в настоящем. Удачливый человек сделал в своей жизни много такого, что в совокупности значительно повысило вероятность достижения той цели, которой он желал достичь.

Если изучить историю любого большого успеха и проанализировать многие поступки, предшествовавшие ему, то можно наблюдать определенную закономерность. Можно увидеть, что успешный человек, на протяжении долгих лет делал множество каких-то, казалось бы, мелочей, которые в конечном счете сделали этот успех возможным.

Основной принцип успеха

Запомните правило: существует прямая связь между количеством стараний в разных направлениях и вероятностью конечного успеха.

Если новоиспеченный торговец рано встает, планирует свой день, упорно работает в течение всего дня, общается с максимально возможным числом потенциальных покупателей и непрерывно работает над собой, совершенствует свои профессиональные навыки, читая полезные книги, слушая аудиокурсы, посещая семинары, он преуспеет в гораздо большей степени, нежели человек, который не делает всего этого. И его более высокие заработки будут не делом удачи, а, скорее, закономерностью.

Если вы повышаете свой образовательный уровень, тщательно подбираете профессию в соответствии с вашими природными способностями и талантами, непрерывно совершенствуете свои профессиональные навыки и постоянно увеличиваете вклад в общее дело компании, ваш будущий успех будет явно не случаен.

Закон усреднения

Дополнительный фактор успеха – закон усреднения, являющийся продолжением закона вероятности. Этот закон гласит, что хотя нельзя предсказать, какое именно действие из некоторой последовательности окажется успешным, можно утверждать, что, многократно пробуя разные действия, вы рано или поздно достигнете поставленной цели.

Чем больше вы прочитаете книг, тем выше вероятность, что вы найдете то, что поможет вам в вашей работе или личной жизни. Чем большему числу потенциальных покупателей вы предложите свой товар, тем выше вероятность, что вам встретится человек, который нуждается в том, что вы продаете. Если вы постоянно разрабатываете и пробуете новые подходы к достижению поставленной цели или решению важнейших проблем, вы преуспеете куда больше, чем тот, кто осторожничает и не пробует ничего нового.

Чего вы в действительности хотите?

Каждый хочет быть счастливее, здоровее, богаче и получать от жизни больше, чем получает сейчас. Сколь бы многого вы ни добились, вы всегда хотите больше, и это хорошо. Стремление к непрерывному улучшению своего положения поддерживает ваш рост и развитие, ваше движение к максимально полному раскрытию своего потенциала.

Но в современном мире практически неограниченных возможностей лишь немногие люди, по их собственному признанию, действительно реализовали в своей повседневной жизни все то, на что способны. Большинство же терзаются смутными сомнениями, подозрениями, что они могли бы добиться большего, чем уже добились, если бы только знали, как это сделать.

Успех, как вы его ни определяйте, не случаен. Он не является вопросом везения или невезения. Даже если вы не удосужились прояснить для себя, какая последовательность действий позволила вами занять то положение, которое вы занимаете на сегодняшний день, некая последовательность все-таки имела место, предопределив ваше нынешнее состояние. И факт заключается в том, что эта последовательность ваших шагов и действий ни в какое другое место вас привести не могла.

Вся ваша нынешняя ситуация кто и что вы есть, какое положение занимаете, создана вами самими. Она неизбежно предопределена тем, что вы выбирали, какие решения принимали на протяжении месяцев и лет, предшествовавших текущему моменту. Самое замечательное здесь то, что вы можете в любое время начать выбирать и решать иначе, тем самым по-другому строя свое будущее. Вы можете пойти другим путем, и в результате неминуемо попадете в какое-то другое место, отличное от того, где вы находитесь сейчас.

Факторы успеха

Закон вероятности – это то, что позволяет вам построить свое будущее с высокой степенью точности и предсказуемости. Вам нужно лишь выяснить, какие действия повышают вероятность успеха, определить для себя значение этого понятия. Выполняя эти действия, вы станете полным хозяином своей судьбы, сможете достичь в жизни всего того, чего действительно хотите.

Действия, поступки, стратегии, которые повышают вероятность большого успеха, и есть то, что я называю факторами успеха. Изучив за много лет поведение тысяч успешных людей, я идентифицировал несколько десятков таких факторов. Любой из них, если вы его еще не использовали, способен изменить вашу жизнь и иногда делает это в одночасье.

В результате внедрения факторов успеха в повседневную практику успех становится предсказуем. И вы станете намного удачливее – в том смысле, который вкладывают в это слово большинство людей, – если будете последовательно делать то же самое, что делают другие удачливые люди.

Начиная с нуля

Один из участников моих семинаров, русский эмигрант Иван Стригорский, рассказал мне свою историю. После распада Советского Союза его мечтой стала эмиграция в США.

После нескольких лет неудачных попыток он получил-таки визу, купил билет на самолет и прилетел в Нью-Йорк. На тот момент все его имущество составляла картонная коробка, перевязанная тесемочкой. По-английски он не знал ни слова.

Найдя пристанище в районе Нью-Йорка, населенном большим количеством русских эмигрантов и прозванном «Маленькой Россией», он сумел найти лишь работу разносчика пиццы из местного ресторана русским клиентам в радиусе нескольких кварталов.

Но Иван обладал одним важным преимуществом, которого недостает многим другим людям. Он был абсолютно убежден, что Америка – это страна неограниченных возможностей и что только он сам полностью отвечает за реализацию этих возможностей. Никто ничего за него не сделает. Он сам должен создать свою удачу.

Он также понимал, что ключ к успеху в Соединенных Штатах – свободное владение английским. Чтобы изучить новый для него язык, он начал слушать аудиопрограммы, посвященные успеху, торговле и личному совершенствованию. Он читал книги и статьи на тему личной и деловой эффективности. Таким образом, он одновременно изучал английский и осваивал принципы успеха. Все эти идеи были новыми для него, и он впитывал их как губка. За годы жизни в Советском Союзе он ничего подобного не слышал.

К концу первого года жизни в Америке он уже достаточно хорошо говорил по-английски, чтобы получить работу продавца печатных изданий. Преуспев на этой работе, он решил открыть собственную компанию по оптовой торговле печатной продукцией.

В течение следующего года он продал этой продукции на 2 миллиона долларов, получив личный доход более 400 тысяч. Этот успех никак не отнесешь на счет везения.

Создайте свою удачу

Миллионы американцев построили для себя чудесную жизнь, начав свой путь наверх в самых трудных условиях: они были измучены болезнями, погрязли в долгах. Очень часто окружающие приписывают свой успех везению. Но если поговорить с ними и проследить их путь с самого начала, можно увидеть, что везение к их успеху не имеет никакого или почти никакого отношения. И к вашему тоже.

Закон причины и следствия работает в обе стороны. Он также предполагает, что если в вашей жизни есть какая-то проблема, например, отсутствие денег, ожирение, неблагоприятные отношения, неудовлетворительная работа или карьера или какая-то другая трудность, вы можете определить причину происходящего и, устранив ее, избавиться от следствия – иногда почти одновременно.

Применяйте на практике проверенные принципы успеха

Если говорить совсем просто, то успешные, счастливые, здоровые, процветающие люди – те, кто сумел открыть для себя принципы, управляющие нашей жизнью, и так построил свою жизнь, чтобы она гармонировала с этими принципами. Поэтому такие люди находят в своей жизни гораздо больше радостей и удовольствия. Они достигают намного большего за несколько лет, чем среднестатистический человек за всю свою жизнь.

Когда идет игра в покер, выигравшие смеются и шутят, а проигравшие бурчат: «Заткнись и сдавай». В окружающем нас мире победители активно трудятся над реализацией поставленных целей, в то время как простые смертные настолько же мало работают и вкладывают в общее дело, насколько сильно надеются на счастливый случай.

Победители всегда объясняют свой успех упорным трудом и прилежанием. Посредственности списывают свои неудачи на невезение.

Всякий поступок имеет последствия

Еще одной версией закона причины и следствия является закон действия и противодействия, впервые сформулированный и доказанный Исааком Ньютоном: «На каждое действие приходится равное по силе и направленное в противоположную сторону противодействие». Иными словами, каждый поступок имеет свои последствия.

Это очень важная мысль. Начиная любое дело, вы решаете предпринять определенные действия. Вы способны контролировать свои поступки. Но после того как вы выполнили какое-либо действие, его последствия могут оказаться неподвластны вам. Когда вы что-то сделали или сказали, последствия этого приобретают собственную власть и силу. Вот почему успешные люди больше задумываются о потенциальных результатах того, что они говорят или делают, нежели обычные люди. Неудачники же склонны относиться без должного внимания, даже беспечно, к своим словам и поступкам, а также к тому, что они могут повлечь за собой.

Чтобы обрести больше того, что люди именуют удачей, вы должны заниматься теми делами, которые с наибольшей вероятностью повлекут желаемые для вас последствия. Одновременно вам следует сознательно избегать тех поступков, которые не приводят к желаемым последствиям или, хуже того, вызывают нежелательные результаты.

Если вы занимаетесь торговлей, то ежедневные действия, связанные с поиском потенциальных покупателей, презентацией товаров, послепродажным обслуживанием и непрерывным расширением клиентуры, будут иметь в качестве последствий более высокий уровень продаж, хороший доход и большее удовлетворение карьерой. Чем больше вы этим занимаетесь, тем более приятные последствия вас ожидают. Ваш успех будет почти целиком в вашей власти, это не вопрос везения.

Если вы занимаетесь управлением, то ежедневное тщательное планирование, организация работы, правильный подбор кадров, надлежащее делегирование полномочий, разумный надзор и энергичное исполнение текущих обязанностей непременно приведут вас к успеху. И опять же везение здесь будет ни при чем.

Закон сева и жатвы

Еще один вариант закона причины и следствия мы находим в Ветхом Завете – закон сева и жатвы. Этот закон гласит: «Что посеешь, то и пожнешь». Это значит, что вы получаете то, что вкладываете; вы пожинаете то, что посеяли в прошлом. Ваша сегодняшняя жизнь во всех ее проявлениях является результатом прежних поступков и принятых решений.

Законы причины и следствия, действия и противодействия, сева и жатвы суть вечные истины, универсальные принципы, которые существовали испокон веков. Их часто именуют железными законами человеческой судьбы. Всякий долгосрочный успех, счастье, великие достижения возможны лишь, когда вы строите свою жизнь в гармонии с этими вечными принципами. И когда вы делаете это, вы достигаете такого уровня удовлетворения и наслаждения жизнью, какой редко выпадает на долю среднестатистического человека. Вы берете на себя всю ответственность за свое будущее. И люди, конечно же, начинают называть вас везунчиком.

Практические упражнения. Что можно сделать сейчас

1. Разработайте собственное определение счастья. Какие занятия или какие условия жизни вам нравятся больше всего?

2. Обратитесь к одному из тех людей, кто достиг больших успехов в вашей сфере деятельности, и спросите у него совета, как вам достичь больших успехов.

3. Идентифицируйте самые удачные события в своей жизни, а затем, оглянувшись в прошлое, проследите, какие действия способствовали этим событиям.

4. Определите причинно-следственные связи между тем, что вам нужно, и наилучшим способом достижения желаемого. Каковы они?

5. Немедленно совершите хотя бы один конкретный поступок, который способен увеличить вероятность достижения одной из ваших целей. Сделайте это прямо сейчас!

Принцип 1. Ваш потенциал безграничен

Если человек уверенно движется в направлении своих мечтаний и старается жить той жизнью, которую он себе вообразил, его ждет успех, в обычных условиях невозможный.

Генри Дэвид Торо

Ваш разум обладает всей мощью, которая необходима вам, чтобы получить от жизни все. Ваши мысли обладают невероятной способностью к созиданию, они предопределяют все то, что происходит с вами. Когда вы освободите эту мысленную силу, вы за несколько месяцев достигнете большего, чем многие люди добиваются годами.

Мысль созидательна

Возможно, самая важная идея, вытекающая из закона причины и следствия, заключается в следующем: мысли – суть причины, жизненные обстоятельства – суть последствия.

Ваш ум – самая могучая сила во Вселенной. Где вы есть и что вы есть целиком определяются вашими привычками мышления. Ваши мысли обладают созидательной силой и в конечном счете творят вашу реальность. Эмерсон говорил: «Человек становится тем, о чем он думает большую часть времени». Следовательно, если вы измените мысли, то измените свою жизнь. Вы станете, по сути, другим человеком, добивающимся других результатов.

Величайшие мыслители всех времен, представители древнейших религий, философы, метафизики – все они подчеркивали способность мысли формировать судьбу человека.

Станьте магнитом, притягивающим удачу

Закон притяжения раскрывает, пожалуй, самый важный из всех факторов успеха. Этот закон, впервые зафиксированный письменно примерно в 3000 г. до н. э., утверждает, что вы живой магнит, неотвратимо притягивающий к себе людей, обстоятельства, идеи и ресурсы, гармонирующие с вашими доминантными мыслями.

Закон притяжения, объясняющий практически все обстоятельства вашей жизни, является частным проявлением закона причины и следствия. Люди, которые постоянно думают и говорят о том, чего им хочется, привлекают в свою жизнь все больше и больше желаемого. Те же, кто думает и говорит о том, чего им не хочется, чего они боятся или о чем беспокоятся, те, кто исполнен злобы и ненависти, непрерывно навлекают на себя неприятности.

Закон притяжения сам по себе нейтрален, как и все остальные законы и принципы. Он объективен, а не субъективен. Естественные законы не признают любимчиков. Они не предпочитают одних другим. Они действуют автоматически и без эмоций. Влияют они на вас негативно или позитивно, зависит только от того, как вы ими пользуетесь – конструктивно или деструктивно.

Наверное, самый важный урок жизни заключается в следующем: чтобы быть успешным и счастливым, вы должны заставить себя не думать и не говорить о том, чего вы не хотите. Эта идея может показаться простой и очевидной, но практическое ее осуществление может быть чрезвычайно трудным упражнением, требующим полного владения собой.

Увидите, когда поверите

Закон веры – еще один фактор успеха, который вы можете обратить в свою пользу. Он утверждает, что то, во что вы твердо верите, становится явью.

Уильям Джеймс писал: «Вера создает реальный факт». В Новом Завете сказано: «По вере вашей да будет вам». А вот что читаем в Ветхом Завете: «Каковы мысли в душе его, таков и он». На протяжении всей истории люди понимали, что убеждения играют важную роль в мировосприятии, в образе мышления и поведения.

Если вы абсолютно уверены, что вас ждет великий успех, вы будете мыслить и действовать соответствующим образом и сделаете так, чтобы это ста ло реальностью. Если вы твердо верите в свою удачу, в то, что у вас все всегда будет хорошо, предмет веры станет фактом вашей жизни.

Вы видите то, во что уже поверили

Когда-то две обувные компании послали своих торговых представителей в одну из африканских стран, чтобы изучить местный рынок обуви. Первому представителю командировка была в тягость, и он предпочел бы не ехать туда. Второй же воспринял назначение как благоприятную возможность подняться по карьерной лестнице в своей компании.

Изучив на месте положение вещей, они оба послали телеграммы своему начальству. Первый, которому не хотелось ехать, написал: «Поездка оказалась неудачной. Никакого рынка обуви нет. Здесь все ходят босиком».

Второй торговец, который видел в своей поездке благоприятную возможность для себя, в телеграмме сообщил: «Отличная поездка. Рынок обуви практически неограничен. Здесь все ходят босиком».

Вы сами создаете свою реальность

Есть такое короткое стихотворение: «Два человека смотрят сквозь тюремную решетку. Один видит грязь. Другой видит звезды».

Шекспир писал: «Само по себе ничто ни дурно, ни хорошо; мысль делает его тем или другим».

Ваши мысли действительно становятся вашим реальным миром. Закон мыслей, являющийся следствием закона веры, гласит: «Мысли материализуются. Мысли, удерживаемые в уме, порождают себе подобное». Результаты вашего привычного мышления рано или поздно проявляются вокруг вас. Вам нужно лишь оглядеться и увидеть истинность их вечных принципов.

По плодам

В Новом Завете Иисус говорит: «По плодам их узнаете их». Вы можете узнать, о чем тот или иной человек думает большую часть времени, рассмотрев плоды его жизни. Счастливый, здоровый, процветающий человек, имеющий крепкую семью и друзей, – это неизменно человек, который большую часть времени думает позитивно. Он абсолютно уверен, что счастье и успех в порядке вещей.

В Гарвардском университете несколько лет назад провели исследование, на основе которого были сделаны три прогноза на следующий год. И эти предсказания сбылись в точности. Во-первых, гарвардские ученые предсказали, что в следующем году перемен будет больше, чем когда-либо прежде. Во-вторых, будет как никогда сильная конкуренция. И, в-третьих, следующий год принесет как никогда много благоприятных возможностей. Четвертый вывод исследования, вынесенный в примечание, состоял в том, что те, кто не приспособится к стремительным переменам, не отреагирует на усиление конкуренции и не воспользуется новыми возможностями, потеряют работу в течение двух лет.

Возможности завтрашнего дня

Правда о благоприятных возможностях состоит в том, что в наши дни их больше, чем когда-либо прежде, но они значительно отличаются от возможностей прошлого. Сегодня существует больше возможностей для большего числа людей достигать высоких целей в плане здоровья, счастья и финансовой независимости, чем когда-либо существовало в человеческой истории. Но чтобы воспользоваться ими, вам необходимо приспособиться к новым реалиям, какими бы они ни были.

Одним из главнейших, но понятых и оцененных лишь немногими людьми, факторов успеха является то, что вы родились и живете в сегодняшнем мире. С большинством страшных болезней покончено, нет больше крупных войн и революций, инфляция находится под контролем, уровень безработицы низкий как никогда, а возможности для людей творческих и позитивно мыслящих почти безграничны.

Мы вступаем в новый Золотой век, о котором мечтали на протяжении всей истории. Вы должны поставить перед собой цели: сполна использовать все прелести сегодняшнего дня, разработать и построить свое будущее.

Конечно, социальные, экономические и политические проблемы будут всегда. Проблема международного терроризма порождает новое чувство неопределенности и тревоги. Но эти взлеты и падения неизбежны. Это испытания, которые мы должны преодолеть. Главное, что наши возможности беспредельны.

Пределов нет

Более всего человека сдерживают отнюдь не внешние препятствия, а внутренние границы мышления. Свойственные вам негативные убеждения тормозят раскрытие потенциала, побуждают вас недооценивать себя, довольствоваться гораздо меньшим, чем то, на что вы действительно способны.

Многие люди считают себя недостаточно умными, недостаточно творческими, недостаточно талантливыми, чтобы получать от жизни все то, чего они хотят. Но в большинстве своем эти убеждения не имеют никакой реальной основы. Они попросту неверны. Для ваших свершений границ почти нет, кроме тех, которые

вы сами себе навязываете. Генри Форд говорил: «Если вы верите, что можете, или верите, что не можете, вы в том и в другом случае правы».

Следует помнить о таком важном моменте: вы просто не можете горячо желать чего-то, не имея возможности этого осуществить.

Само наличие желания обычно является доказательством того, что внутри вас есть все необходимое для его реализации. Ваша задача – всего лишь определить, как это сделать, выявить все, что вы можете сделать, чтобы повысить вероятность достижения цели согласно собственному желанию и плану.

Ожидайте лучшего

Закон ожиданий содержит в себе и раскрывает еще один фактор успеха. Этот закон гласит: чего вы с уверенностью ожидаете, то станет вашим самореализующимся пророчеством.

Ожидание лучшего является, может быть, самым мощным и предсказуемым мотиватором. Люди готовы действовать, когда уверены, что их поступки приведут к положительному результату. Они действуют, потому что с уверенностью ждут хорошего.

Один из лучших способов создания силового поля позитивных ожиданий – начинать каждое утро со слов: «Я верю, что сегодня со мной случится что-то очень хорошее!» Повторяйте это утверждение несколько раз, пока ваш разум не зарядится уверенностью в положительном исходе: «Я верю, что сегодня со мной случится что-то очень хорошее!»

Вечером сделайте краткий анализ событий прожитого дня. Вы будете поражены тем, сколько хорошего происходит с вами за день, будут ли это важные события или какие-то мелочи, на сколько ваше мышление заряжено этой силой уверенного ожидания.

Для успешных людей очень характерна эта установка на ожидание лучшего для себя. Они чаще рассчитывают преуспеть, нежели потерпеть неудачу. Они стремятся выиграть, а не проиграть. Они ищут положительные моменты в любой ситуации. Они видят стакан наполовину полным, а не наполовину пустым. Даже когда дела не складываются, они ищут во временных неудачах и неприятностях уроки, которые можно усвоить и использовать в будущем.

Секрет успеха 500 богатейших людей Америки

Наполеон Хилл, изучив биографии 500 богатейших людей Америки, пришел к выводу, что одной из их общих характерных черт является то, что они всегда ожидают лучшего. У них вошло в привычку искать в любом препятствии, любой неудаче не меньшую выгоду, чем в успехе. Вы должны поступать так же.

Начиная новую карьеру или новый бизнес, вы должны с уверенностью ожидать успеха. Верьте в то, что люди будут покупать ваш товар или пользоваться вашими услугами. Верьте, что банк или другие инвесторы обеспечат вас необходимыми финансовыми средствами. Не сомневайтесь в том, что вы привлечете самых подходящих людей, которые помогут реализовать ваши мечты в бизнесе. Такое позитивное настроение распространяется вокруг вас подобно яркому свету, воздействуя на каждого, кто соприкасается с вами.

Когда вы сталкиваетесь с трудностями или переживаете неприятности, о чем бы ни шла речь, старайтесь извлечь из происходящего полезный урок, научиться на своем опыте как можно большему. Не допускайте и мысли о возможной неудаче. Будьте готовы пробовать что-то новое и отказываться от старых методов, которые не срабатывают. Заранее дайте себе слово, что никогда не отступитесь. И если вы будете думать так постоянно, догадайтесь, что произойдет с вами.

Ваши ожидания порождаются отношением к самому себе и окружающему миру и предопределяют ваши психологические установки. Эти установки, в свою очередь, направляют ваши поступки и отношения с другими людьми. А то, как вы ведете себя и общаетесь с окружающими, определяет их отношение к вам.

Чем увереннее и позитивнее ваши мысли, тем сильнее вы верите, что вам предначертан большой успех. Вы создаете вокруг себя очень мощное поле

притяжения. Вы привлекаете в свою жизнь все больше людей и возможностей, которые помогут вам быстрее достичь поставленных целей. Так вы построите свое будущее и дадите окружающим повод звать вас удачливым.

Используйте всю силу своего ума

Правильное использование подсознания может стать еще одним фактором успеха. Закон подсознательной деятельности гласит, что любая мысль или цель, которые вы принимаете сознательно, будут восприняты вашим подсознанием как приказ, как руководство к действию.

Когда ваше подсознание, являющееся передатчиком силы притяжения, запрограммировано на определенные цели, оно начинает притягивать в вашу жизнь тех людей и те ресурсы, которые необходимы для достижения этих целей. Подсознание регулирует ваши слова и поступки, подстраивая их под ваше самовосприятие – ваши доминантные мысли и представление о себе самом. Команды, данные подсознанию вашим привычным образом мышления, влияют на тон вашего голоса, на уровень энергии, на настроение и психологические установки.

Подсознание обладает необыкновенной мощью. Оно работает 24 часа в сутки. Как только вы начнете пользоваться им для достижения поставленных целей, вы будете продвигаться вперед с такой скоростью, какую даже представить не могли.

Активизируйте ретикулярную формацию

В мозгу человека есть небольшой, напоминающий палец орган, именуемый ретикулярной формацией. Он действует подобно телефонной станции, принимающей и перенаправляющей звонки. Ретикулярная формация собирает поступающие извне сведения и отправляет их в сознание и подсознание. Эта система работает на основе тех инструкций, которые вы сами ей даете относительно того, чего вы хотите и что наиболее важно для вас.

Например, если вы решили, что вам нужна красная спортивная машина, то вы повсюду будете замечать красные спортивные машины. Ваше желание или цель активизируют ретикулярную формацию и делают мозг особо восприимчивым к красным спортивным машинам. Вы будете видеть их повсюду – вот одна повернула за угол, вон еще одна стоит на обочине… Вам будут бросаться в глаза картинки в журналах и объявления в газетах, касающиеся таких машин. И вы начинаете притягивать в свою жизнь людей и идеи, которые в конце концов помогут вам приобрести именно такой автомобиль. Разве случалось так, чтобы вы не получали рано или поздно то, чего очень хотели, – и порой самым неожиданным образом?

Если вы решите добиться финансовой независимости, ваш мозг сразу станет чрезвычайно восприимчив ко всякой информации и возможностям, которые так или иначе помогут вам улучшить свое финансовое положение. Вы начнете притягивать к себе людей, которые помогут вам советом и идеями. Вы будете то и дело натыкаться на книги и статьи, отвечающие на ваши ключевые вопросы. Вы обнаружите, что все ваши поступки в той или иной форме способствуют достижению той цели, которую вы поставили перед собой.

Запрограммируйте свой разум на успех

Ваши внешние действия соответствуют тому, как вы запрограммированы изнутри. Это программирование может быть случайным или преднамеренным. Когда вы берете под свой контроль то, что внушается вашему разуму, вы активизируете еще один фактор успеха и способны управлять своим программированием с помощью позитивных утверждений, повторяемых снова и снова.

Сила утверждений такова, что они способны реально изменить ваши мысли, чувства и поведение. Как верно, что вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени, так же верно и то, что вы становитесь тем, о чем твердите себе и во что верите. Когда вы снова и снова повторяете свои цели в позитивной и личной форме, а также и в настоящем времени, они воспринимаются вашим подсознанием как руководство к действию. И тогда, начав свою работу, подсознание будет притягивать эти цели в вашу жизнь.

Например, когда вы снова и снова повторяете про себя «Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год! Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год! Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год!», вы продвигаете эту команду все дальше вглубь подсознания. Со временем она будет воспринята подсознанием и обретет самостоятельную силу. И очень скоро внутри и вокруг вас начнут происходить вещи, которые помогут вам сделать вашу мечту явью.

Вы обнаружите, что люди, которых называют удачливыми, всегда уверенно говорят о своих желаниях и о конкретных действиях. Вы становитесь тем, о чем думаете, а также получаете то, о чем говорите. Поэтому старайтесь говорить только о том, чего действительно хотите, а не о том, чего не хотите.

Ваша внешняя жизнь является отражением внутренней жизни

Закон соответствия раскрывает этот один из самых важных факторов успеха. Этот извечный принцип лежит в основе всего того, что происходит с вами. Он гласит: ваш внешний мир является зеркальным отражением вашего внутреннего мира. Происходящее вокруг вас является отражением или проявлением того, что происходит внутри вас. Иначе и быть не может.

Стоя перед зеркалом и глядя на свое отражение, вы понимаете, что видимый в зеркале образ предопределен тем, что вы помещаете перед зеркалом. Глядя на любой аспект своей жизни, вы увидите, что в нем отражаются все ваши установки и убеждения. Вы видите мир не таким, какой он есть, но таким, какой вы есть. Личность внутри вас предопределяет все то, что происходит с вами во внешнем мире.

Именно чертами вашей личности во многом определяется характер отношений с другими людьми. Ваши взаимоотношения во многом зависят от ваших убеждений, ожиданий и отношения к самому себе. Ваше внутреннее желание и решимость порождают внешний мир успеха и финансового благополучия. Люди бедны снаружи прежде всего потому, что бедны внутри.

Ваше здоровье и физическая форма как внешние проявления во многом предопределяются тем, что вы думаете о своем здоровье и физической форме. Люди, которые все время думают о еде, склонны к ожирению. Люди же, которые

все время думают о своем здоровье и внешности, – это, как правило, люди стройные, подтянутые и полны энергии. Здоровье и физическая форма всегда начинаются в мозгу.

Закон ментальной эквивалентности

Закон ментальной эквивалентности обобщает все перечисленные психологические законы и является, пожалуй, самым важным фактором успеха: то, что с вами происходит, является эквивалентом мысленного образа, который возникает в вашем уме.

Ваша главная цель, таким образом, – создать внутри себя мысленный эквивалент того, чем вы хотите наслаждаться в реальной жизни. Чтобы добиться многого, вы должны в первую очередь укрепить в себе сознание успеха, здоровья, счастья и благополучия, отвечающее вашим желаниям. Создайте желаемую действительность в уме, прежде чем сможете насладиться ею наяву. А уж над своим умом вы имеете полную власть!

Создание этого мысленного эквивалента можно начать в любое время. Ваша жизнь определяется отнюдь не прошлыми или будущими мыслями. Силу имеют только те мысли, которые есть у вас в голове прямо сейчас, в данный момент. Вы не связаны ни ошибками прошлого, ни неопределенностью будущего. Ваш потенциал безграничен, ведь вы в любой момент времени вольны выбирать свои мысли.

Именно то, о чем вы думаете в данный момент, задает будущее течение вашей жизни.

Сядьте за руль своей жизни

Когда вы едете на машине по шоссе и поворачиваете руль, вы задаете новое направление движения своего автомобиля. И пункт, куда вы приедете, определяется тем, куда вы в данный момент держите курс. Ваше будущее

зависит не от того, в какую сторону вы ехали вчера или куда будете ехать завтра. Оно определяется тем, что вы думаете и делаете сейчас.

Вы не можете управлять всем миром. Вам неподвластно сложное и бесконечное переплетение всех деталей современной жизни. Вам неподвластны годы прожитые и годы будущие, но вы можете руководить текущим моментом. К счастью, этого вполне достаточно, чтобы построить свое будущее и достичь всех тех успехов, которые возможны.

Управляйте тем, что влияет на вас

Ваши мысли постоянно меняются в зависимости от того, что происходит в окружающем вас мире. Информация и те силы влияния, которые вы впускаете в свой разум, оказывают существенное воздействие на эволюцию и направление ваших мыслей. Эти изменения в мышлении могут быть сознательными, намеренными, позитивными либо случайными и негативными.

Сила внушения воздействует на ваши чувства, образ мышления и поведения. Она влияет на то, кто вы есть и кем становитесь. Внешние идеи, бомбардирующие вас изо дня в день, порождают силовое поле притяжения, которое привлекает к вам либо то, что вы хотите, либо то, чего не хотите.

Поскольку вы не можете изолироваться от окружающей среды, вы должны взять под свой контроль источники воздействия, которые допускаете в свое сознание. Если человек хочет быть физически здоровым, он должен потреблять только здоровую пищу; точно так же, чтобы быть психологически здоровым, он должен потреблять только здоровую и полезную психологическую «еду». Читайте вдохновляющие книги, слушайте позитивно настраивающие аудиопрограммы, смотрите воодушевляющие видеокурсы, общайтесь с позитивно настроенными людьми. Вы должны беречь свою ментальную цельность как зеницу ока.

Станьте хозяином своей жизни

Чтобы гарантировать рост числа счастливых событий в вашей жизни, вы должны принять на себя полную ответственность за все, что с вами происходит.

Отличительной особенностью успешных людей является то, что они никогда не оправдываются, никогда не винят других, никогда не жалуются на свое положение. Вместо этого они снова и снова повторяют: «Я сам отвечаю за все!»

В конечном счете, поскольку вы становитесь тем, о чем думаете, а думать вы можете только свои думы, вы действительно полностью ответственны за все стороны своей жизни. Ваше нынешнее положение таково, каким вы сами его определили. Если какая-то часть вашей жизни вас не утраивает, только вы вправе изменить ее.

Когда вы принимаете на себя всю ответственность, вы на самом деле освобождаетесь. Вы вольны полностью распоряжаться своей жизнью и всем тем, что в ней происходит. Поскольку вашей судьбой управляют ваши мысли, то, овладев ими, вы становитесь хозяином всей своей жизни.

Приняв решение думать только о том, чего вы хотите, вы можете стать иск лючительно удачливым человеком. Вы активизируете ретикулярную формацию (ту часть мозга, которая обостряет восприятие вещей, особенно важных для вас) и включаете ее в работу. Вы программируете свое подсознание и повышаете вероятность достижения желаемого успеха. Одновременно вы не должны думать о чем-то, что сдерживает ваш рост и мешает вам. Решите для себя отвергнуть все те идеи, которые ограничивают вашу веру в свой потенциал.

Если вы покупаете в магазине новый дорогой автомобиль со всеми наворотами и обнаруживаете, что он еще и хорошо ездит, вы воспринимаете это как удачу? Нет, конечно! Он и должен хорошо ездить. Когда вы приобретаете сложную стереосистему, часы ручной работы или красивый автомобиль, вы осознаете, что данный предмет изготовлен согласно определенным законам механики, физики и электричества, и тот факт, что купленный предмет хорошо работает, – отнюдь не вопрос везения.

То же самое и с вами. Когда вы претворяете все эти факторы успеха в жизнь, с вами начинают происходить чудеса. Вы вырываетесь вперед, обгоняя окружающих. Вы наслаждаетесь успехом и свершениями, о каких даже мечтать не смели. Вы создаете для себя прекрасное будущее. И это результат вашего

замысла, а вовсе не везения.

Практические упражнения. Что можно сделать сейчас

1. Сегодня же решите для себя, что вы будете думать и говорить только о тех вещах, появления которых в вашей жизни вы действительно хотите. Что это за вещи?

2. Бросьте вызов убеждениям, которые сдерживают вас. Выявите негативные идеи, застрявшие в вашем мозгу, а потом действуйте так, словно эти идеи – полный вздор.

3. Ожидайте лучшего в любой ситуации. Вообразите, что вам гарантирован большой успех во всех ваших делах, и действуйте соответственно.

4. Определите свою самую большую проблему или главный источник беспокойства на сегодняшний день. Какой урок вы можете извлечь из этого?

5. Программируйте свой разум на успех, повторяя суждения, касающиеся ваших целей, в настоящем времени и утвердительной форме: «Я могу (умею, способен)…»

6. Контролируйте внешние источники влияния на ваши мысли: постоянно «подкармливайте» свой разум позитивными книгами, аудиопрограммами, беседами.

7. Старайтесь искать что-либо светлое и полезное в любой ситуации. Вы всегда что-нибудь отыщете.

Принцип 2. Важность ясности

Самое большее, что человек способен сделать в своей жизни, – это извлечь максимум пользы из того барахла, что дано ему. Именно это успех, и другого успеха не бывает.

Орисон Суэт Марден

Возможно, самый важный фактор успеха – когда вы точно знаете, чего хотите в каждой области жизни. Главный источник большого успеха – ясные, конкретные, измеримые цели и планы, зафиксированные письменно и сопровождаемые горячим желанием осуществить их. Когда вы знаете, чего хотите, это значительно повышает вероятность достижения цели.

Главный источник неудач и посредственности – путаница в целях. Неудача следует за неспособностью в точности определить, что вам нужно; как выглядит то, чего вы хотите; когда вы этого хотите и намерены ли добиваться своего. Известный лектор-мотиватор Зиг Зиглар утверждает, что большинство людей стремятся к «расплывчатым общим понятиям», а не к «осмысленной конкретике». Цель нельзя поразить, если не видишь ее. Если вы не знаете, куда направляетесь, то, скорее всего, придете не туда, куда вам нужно. Необходимо иметь конкретные цели. Человек без целей как корабль без руля, направляющийся туда, куда дует ветер и влечет течение. Человек же с ясными и конкретными целями подобен судну, идущему строго по заданному курсу к месту назначения.

Удивительно, как быстро меняется фортуна, когда вы настраиваетесь на определенные цели. Один мой богатый друг как-то сказал: «Успех – это цели, а все остальное – комментарии». Одних целей может не хватить для успеха, но без них никакой успех невозможен!

Совпадений не бывает

Некоторые люди верят в совпадения, в силу случайных событий, в их способность формировать и менять судьбу человека. Однако в большинстве случаев речь идет вовсе не о совпадениях. Как уже объяснялось ранее, их почти всегда можно связать с какими-то предыдущими событиями и ментальной подготовкой. Совпадений нет, есть, скорее, разные вероятности наступления тех или иных событий. Если пустить по бильярдному столу множество шаров, хотя бы два из них наверняка стукнутся друг о друга. Так же и среди множества событий: некоторые могут пересечься, но это происходит согласно закону усреднения, а не в силу случайности или совпадения.

Ищите светлые стороны во всем

Есть два важных принципа, которые испокон веков были существенными факторами успеха. Успешные люди сталкиваются с ними регулярно. Понимание этих принципов может открыть вам глаза на потенциальные возможности, о которых вы раньше, быть может, даже не догадывались.

Первым из этих факторов успеха является принцип серендипизма. Под словом «серендипизм» здесь понимается способность открывать неожиданные светлые стороны во всех жизненных событиях, как это делали герои старинной сказки «Три принца из Серендипа». Эти три принца странствовали по земле, попадая из одной неприятности в другую, поэтому людям казалось, что они несут одни несчастья. Но в конечном счете благодаря тем счастливым открытиям, которые они делали в любой трудной ситуации, кажущиеся катастрофы или трагедии оборачивались успехом.

Как-то раз принцы гостили в одной деревне, и там произошел несчастный случай. Единственный сын крестьянина упал с лошади и сломал ногу. Лошадь при этом убежала, и ее не смогли найти. Крестьянин был в отчаянии, но принцы сказали ему: «Не стоит горевать. Что-нибудь хорошее обязательно случится».

В то время их страна вступила в войну с соседним государством. На следующее утро в деревню прибыли солдаты и насильно забрали в армию всех молодых

людей. Но единственного сына того крестьянина они оставили в покое, потому что у него была сломана нога.

Позднее в тот же день прибыл еще один отряд и увел всех лошадей, чтобы использовать их в сражениях. Но нашего крестьянина опять оставили в покое, ведь его единственная лошадь сбежала. Вскоре произошла великая битва, и большинство солдат и лошадей были убиты.

Так, то, что казалось несчастьем – сломанная нога и сбежавшая лошадь, – обернулось для крестьянина спасением.

Война закончилась, лошадь вернулась сама, да еще привела за собой несколько других лошадей. Нога у сына зажила. И крестьянин был счастлив. Под кажущееся несчастье замаскировалась цепочка счастливых событий. Такое будет происходить и в вашей жизни, если вы захотите.

Спустя какое-то время трем принцам из Серендипа повстречался богатый землевладелец, имение которого смыло наводнением. Все, что он накопил за свою жизнь, погибло. Вы сами можете представить, как он был расстроен. Но принцы убедили его, что все будет хорошо.

Пересекая размытое водой поле, они наткнулись на драгоценный камень, потом нашли еще один и еще. Оказалось, что вода вынесла на поверхность много драгоценностей, которые сделали землевладельца еще богаче, чем прежде.

Ожидайте лучшего

Ключом к пониманию серендипизма является принцип позитивных ожиданий. Этот принцип гласит, что чем с большей уверенностью вы ждете чего-то хорошего, тем вероятнее, что это случится.

Общим знаменателем событий, которые в итоге поворачиваются к вам светлой стороной, является то, что они случаются только тогда, когда вы полностью уверены, что все действительно обернется к лучшему и когда стараетесь найти положительное в любой неприятности, в любой неудаче. Если вы выполняете эти

требования, то поразитесь тому, сколько счастливых событий с вами случится, причем многие из них будут первоначально выглядеть ситуациями неудачными или неблагоприятными. Окажется, что они и есть то, что вам было нужно для достижения поставленных целей.

Ваше нынешнее положение – именно то, что вам нужно

Вот важный философский принцип: ваша нынешняя ситуация – это то, что вам нужно на данный момент для личного роста и развития.

Каждый аспект вашей сегодняшней жизни таков, каким он должен быть. Каждое затруднение, с которым вы сталкиваетесь, содержит в себе благоприятные возможности, которые вы можете повернуть в свою пользу, чтобы улучшить свою жизнь.

Может быть, вы работаете под началом строгого босса в отрасли с жесточайшей конкуренцией, где прибыли малы, а будущее выглядит бесперспективным. Если вы не будете осторожны, вас могут охватить негативные чувства и мысли о работе и недовольство текущей ситуацией. Но если вы понимаете, что, согласно принципу жизнерадостности, ваше нынешнее положение – как раз то, что нужно на данный момент, в нем вы можете увидеть преимущества и светлые стороны.

Спросите себя: «Если бы я не занимал эту должность и при этом знал то, что знаю сейчас о своей работе и ее перспективах, пошел бы я работать в эту отрасль?» Если ваш ответ «нет», следующий вопрос может быть такой: «Если бы я мог заниматься тем, что мне нравится, что бы это было?»

И что бы это ни было, вы можете использовать свое нынешнее положение как трамплин к более высоким и приятным перспективам, чем прозябание на вашем нынешнем рабочем месте, где вы просто сидите и мечтаете о лучших временах.

Когда вы временно сбиваетесь с пути, это может помочь вам выйти на верную дорогу.

Думайте о будущем

Очередной фактор успеха объясняется следующим правилом: Неважно, откуда вы идете; важно лишь, куда вы направляетесь.

Прошлое мертво. Изменить его нельзя. Его польза лишь в том, что оно дает опыт и мудрость, чтобы в будущем вы могли принимать лучшие решения. Значение имеет лишь курс, которым вы двигаетесь в данный момент. Не позволяйте себе плакать над пролитым молоком. Смотрите на прошлое как на утонувшее сокровище, как на инвестиции в жизнь, которые уже не вернуть. Раз прошлое нельзя изменить, сосредоточьте все внимание на возможностях будущего и начинайте движение в верном направлении.

Принцип синхронности

Этот вечный принцип раскрывает, наверное, самый важный фактор успеха. Он тесно взаимосвязан с другими принципами, излагаемыми в этой книге. Он известен уже тысячи лет и называется принципом синхронности. Не опровергая закон причины и следствия, он действует в иной плоскости, на другом уровне.

Если закон причины и следствия утверждает, что всякое следствие в вашей жизни имеет определенные причины, непосредственно связанные с указанным следствием, то принцип синхронности гласит: в жизни могут происходить явления, не связанные напрямую причинно-следственными отношениями. Синхронность имеет место, когда события в вашей жизни связаны между собой не как причина и следствие, а по своему значению. Их привязывает друг к другу только то, что они имеют значение для одной из ваших целей.

Отпуск на Гавайях

Представьте, что вы просыпаетесь утром и говорите жене, как было бы чудесно провести отпуск на Гавайях. Вы, конечно, знаете, что не можете себе этого

позволить, да и отпуска вам сейчас никто не даст, но сама идея кажется вам очень привлекательной. Она стимулирует ваш разум, пробуждает эмоции – желание и интерес.

Любая мысль, которая вызывает эмоции, например, мысль о поездке на Гавайи, поступает из сознания в подсознание – главное место действия закона притяжения. В результате вы начинаете излучать положительную энергию, которая привлекает в вашу жизнь людей и обстоятельства, способствующие осуществлению вашей мечты. Так вы приводите в действие принцип синхронности.

Дальнейший ход событий может быть такой. В тот день вы уходите на работу, продолжая фантазировать об отпуске на Гавайях с супругой. Через пару часов вас совершенно неожиданно вызывает начальник и говорит вам, что вы сделали в последнее время такую большую работу, а в деятельности компании в целом сейчас мертвый сезон, поэтому не хотите ли вы взять неделю – две отпуска.

В обеденный перерыв кто-то из коллег неожиданно сообщает вам, что открылось новое туристическое агентство, которое по приемлемым ценам предлагает отдых на Гавайях. Более того, он протягивает вам туристический проспект, где описан точно тот остров, который вы мечтаете посетить, и идеально подходящий отель. И целая неделя на Гавайях, включая стоимость проживания в отеле, перелета и доставки в отель и в аэропорт, обойдется вам в 2 тысячи долларов на двоих!

В тот же вечер вы приходите домой и обнаруживаете в почтовом ящике чек и письмо из налоговой службы, в котором сообщается, что вам возвращают переплаченную сумму налогов в размере – вы догадались! – около 2 тысяч долларов.

Заметьте, что произошло. Вы имели очень ясную и эмоционально заряженную идею о поездке на Гавайи с супругой. В тот же день произошло три события, которые никак не связаны между собой, но, действуя сообща, они позволяют вам достичь поставленной цели.

Войдите «в зону»

Синхронные события такого рода будут происходить в вашей жизни регулярно, как только вы войдете «в зону»[1 - Распространенный термин у спортсменов.], то есть в такое психологическое состояние, в котором вы чувствуете себя и действуете наилучшим образом.

Когда вы проясняете свои мысли, заряжаете их эмоциями, распаляете желания и укрепляете в себе уверенные позитивные ожидания, в вашей жизни будет не счесть различных синхронных событий. Единственная связь между этими событиями будет заключаться лишь в том значении, которое вы придаете им своими мыслями.

Увы, если ваши мысли смутны, спутанны и противоречивы, эти принципы не срабатывают. Отсутствие ясности мышления является главной причиной того, почему большинство людей – несчастные неудачники. Они обладают огромным потенциалом, но не могут использовать эту мощь мышления в своих интересах, поскольку не понимают, как она действует.

Как получить лучшую работу

Вот еще одна реальная история – пример синхронности. Мой друг был недоволен работой. Он говорил своей жене, что хотел бы найти работу в какой-то другой сфере. Вместе они решили, что ему лучше было бы работать в компании поменьше, где есть больше возможностей для продвижения и для оплаты по заслугам, а не по жесткой тарифной сетке, устанавливающей максимальную сумму зарплаты для каждого работника.

Как-то вечером эта семейная пара собралась поужинать в ресторане, где у них был зарезервирован столик. Но из-за большого наплыва посетителей места им не досталось, и они, вместо того, чтобы вернуться домой, пошли в другой ресторан неподалеку, где было два свободных места. За соседним столиком они увидели знакомого, с которым уже давно не встречались. Он ужинал со своим другом, который оказался президентом одной быстро растущей компании. Они как раз обсуждали, как трудно найти амбициозных работников, которых интересуют возможности для роста, а не безопасность существующего положения. Между четырьмя нашими героями завязалась беседа, и мой друг

первым делом сказал, что как раз ищет работу, дающую больше возможностей для карьерного роста.

Президент компании дал ему свою визитку и попросил позвонить на следующей неделе. Мой друг так и поступил и после собеседования получил место. Через год он уже зарабатывал вдвое больше. Они с женой переехали в более просторный дом, купили новую машину и в целом зажили гораздо лучше.

Большинство людей сказали бы, что это просто счастливая случайность, но вы теперь знаете, что это проявление синхронности. Мой друг имел ясное представление о своей цели, был полон уверенности и энтузиазма в отношении своего желания. В результате он пустил в действие цепочку природных сил, поэтому зарезервированное место в первом ресторане оказалось занято, а во втором ресторане был свободный столик, причем в нужном месте, в нужное время и рядом с нужным человеком, который имел возможность помочь нашему герою.

Мой друг мог в тот вечер остаться дома и смотреть телевизор. В этом случае, вероятно, ничего не случилось бы. И он продолжал бы ходить на нелюбимую работу, жалуясь всем и каждому на свое невезение. Но он сам создал свою удачу, предприняв действия, как сам породил бы неудачу, если бы сидел сложа руки. Все мы делаем то же самое каждый день каждым своим решением, каждым своим поступком.

Сила стратегического мышления

Ясность – критически важный фактор успеха. Чем яснее вы представляете, чего хотите, тем быстрее достигнете желаемого. Если ваши цели абсолютно ясны, вы активизируете все силы своего разума, которые помогают вам реализовать эти цели. Вы острее чувствуете, какие конкретно действия могут ускорить ваше приближение к своим целям. Вы способны эффективнее и быстрее принимать решения по распределению имеющихся ресурсов и времени. Это относится как к личной, так и к деловой жизни.

Например, предприятие с четким письменным стратегическим планом преуспевает в значительно большей мере, чем фирма, живущая только

сегодняшним днем. Составление стратегического плана, конечно, требует некоторого времени – это может быть много часов или даже много дней. Но когда такой план составлен, он становится чертежом будущего компании. Он определяет четкий маршрут, по которому фирме надлежит двигаться, одновременно прогнозируя проблемы, которые нужно преодолевать. Стратегический план позволяет компании и каждому ее работнику сосредоточиться на наиболее важных делах.

Цель стратегического планирования в бизнесе – увеличить финансовую отдачу, доход от инвестированного капитала. Хороший стратегический план позволяет сотрудникам сфокусировать усилия на тех немногих направлениях, которые обеспечивают наибольшую отдачу от рабочей силы и ресурсов, имеющихся у компании.

Если речь идет об отдельном человеке, его деятельность тоже может стать более сосредоточенной и эффективной благодаря личному стратегическому плану. Только на этот раз ваша цель при планировании – увеличение дохода не от капитала, а от затрачиваемой энергии.

Подобно тому как компания вкладывает в свою деятельность финансовые средства, вы инвестируете в собственную жизнь человеческий капитал. Человеческий капитал делится на три составляющие: психическую, эмоциональную и физическую. Ваша цель – добиться наибольшей возможной отдачи от вложения всех ваших усилий в работу и личную жизнь.

Не уподобляйтесь Колумбу

Все хотят быть счастливыми. Но я обнаружил, что почти каждый несчастный человек, если копнуть глубже, признается в том, что у него в жизни нет реальных целей. У него нет ясного чувства предназначения, смысла жизни. Он подобен Колумбу, который отплыл на запад, не зная, куда плывет. Когда он добрался до суши, то не мог определить, куда попал. И когда он вернулся обратно, то не знал, где был. Точно так же большинство людей проживают свои жизни.

Успех не случаен

Вместо того чтобы применять на практике законы решимости и контроля над своей жизнью, большинство людей неосознанно живут по закону случайности. Этот закон гласит, что отсутствие планирования означает планирование неудачи.

Люди, которые живут по закону случайности, верят, что жизнь есть серия случайных, не связанных между собой событий, вроде бросания костей или вращения рулетки. Они убеждены, что «Неважно, что ты знаешь, важно, кого ты знаешь». Они твердят, что, например, «с властью бороться невозможно».

Люди, живущие по закону случайности, – это те, кто покупает лотерейные билеты, посещает казино, вкладывает деньги в финансовые пирамиды и другие компании, которые обещают быстрое обогащение, но о которых инвесторы ничего не знают. Они всегда надеются на счастливые перемены, но ничего подобного не происходит. Люди, живущие по закону случайности, обычно завидуют тем, кто успешно руководствуется законом контроля или принципом ориентации на цели.

Разное вознаграждение за одну и ту же работу

В любой сфере деятельности случается так, что люди выполняют примерно одну и ту же работу, но одни получают за это гораздо больше, чем остальные. Мне часто приходилось сталкиваться с ситуацией, когда два человека работают на одну и ту же компанию, продают один и тот же товар одним и тем же людям по одной и той же цене, находятся в одинаковых конкурентных условиях, но один зарабатывает намного больше другого, порой в десять раз. Они мало отличаются по возрасту, образованию, опыту, уму или каким-то иным факторам, но почему-то заработки одного, иногда более молодого человека, многократно превышают доходы другого. Почему так происходит?

Часть ответа вы уже знаете. Это связано с тем, что более успешный человек предварительно сделал множество других мелочей, которые увеличили

вероятность его успеха, а менее успешный этого не сделал. И вот, как вы пожинаете то, что посеяли, так же вы не пожинаете того, чего не сеяли. Если вы ничего не вложили, ничего и не получите. Если вы не предприняли действие, не будет и реакции.

Самые высокооплачиваемые люди в Америке, о какой бы сфере деятельности ни шла речь, неизменно имеют личные стратегические планы. Эти люди строго ориентированы на цели. Они точно знают, чего хотят. У них есть письменные планы и программы, распорядок действий. И они работают над ними каждый день.

Чем яснее вы себе представляете, чего хотите, и чем больше у вас уверенности в том, что желаемое достижимо, тем сильнее вы активизируете законы веры, притяжения, соответствия и ментальной эквивалентности. Чем более позитивно вы настроены, тем в большей мере привлекаете в свою жизнь феномены синхронности и серендипизма, то есть события, которые поворачиваются к вам светлой стороной. Чем больше ясности в ваших целях, тем в большей степени ваша жизнь становится цепью счастливых событий и обстоятельств, приближающих вас к цели и вашу цель к вам.

Возьмите в свои руки контроль за собственной жизнью

Принцип контроля – очень важный фактор успеха. Основанный на многолетних психологических исследованиях, он гласит: вы позитивно относитесь к себе в той мере, в какой чувствуете, что контролируете свою жизнь, и, наоборот, вы негативно относитесь к себе в той мере, в какой чувствуете, что не вы управляете собственной жизнью, а внешние обстоятельства и другие люди.

Есть прямая связь между высокими достижениями и счастьем с одной стороны и чувством контроля над своей жизнью с другой. Чем сильнее вы чувствуете, что сами отвечаете за то, что происходит с вами, тем большую личную власть вы ощущаете. Чем больше вы ощущаете себя архитектором и хозяином своей судьбы, тем счастливее, позитивнее, энергичнее и целеустремленнее становитесь.

Однако, если вы чувствуете, что вашей жизнью управляют начальник, ваши счета, здоровье, отношения с окружающими, ваше происхождение, национальная или расовая принадлежность, вам кажется, что вы беспомощны. Вы испытываете беспокойство, негативизм, злобу. Вы ощущаете себя невинной жертвой обстоятельств, неспособной что-либо изменить и поэтому начинаете винить в своих проблемах других людей. Вы ненавидите людей успешных и завидуете черной завистью всякому, кто устроился в жизни лучше вас. Вы фактически обрекаете себя на неудачу, потому что притягиваете к себе все больше людей и обстоятельств, которые отражают ваше негативное мировоззрение.

Отправной пункт успеха

Отправной пункт на пути к счастью и успеху для вас – взять в свои руки управление собственной жизнью. Самым чудесным свойством целей является то, что они обеспечивают вас контролем над переменами. Цели позволяют вам почувствовать себя на месте водителя с рулем в руках. Цели дают вам ощущение, что ваша жизнь движется в том направлении, в каком вы хотите.

Чем сильнее вы чувствуете, что контролируете каждый аспект своей жизни, тем позитивнее и оптимистичнее вы относитесь к жизни. А чем позитивнее и оптимистичнее вы относитесь к жизни, тем сильнее активизируете все психологические законы и принципы и тем больше счастливых моментов переживаете.

Сила цели

Еще один фактор успеха – целеустремленность. Бенджамин Дизраэли говорил: «Секрет успеха в постоянстве цели».

Все успешные люди исключительно сфокусированы и целеустремлены. Из двух человек с примерно одинаковыми способностями большего успеха всегда добивается тот, кто больше этого хочет. Точно решите, что вам нужно от жизни,

а затем предельно сфокусируйтесь – как лазерный луч – на достижении желаемого. Решите оставаться на выбранном пути, сколько бы сил и времени это ни потребовало. Заранее решите, что никогда не отступитесь.

Начните с самокопания

Разрабатывая личный стратегический план, начинайте изнутри себя, из самой глубины своей сущности, самых сокровенных ценностей и убеждений. Потом вы сможете организовать каждый аспект своей жизни таким образом, чтобы ваше повседневное поведение гармонировало с фундаментальными внутренними принципами.

Таким образом, начните с себя. Каковы ваши ценности? Во что вы верите? За что вы выступаете и, не менее важно, против чего?

Вы верите в такие ценности, как честность, искренность, щедрость, сочувствие, забота, любовь, прощение, правда? Вы верите в важность цельности характера, творчества, свободы и самовыражения? Вы верите в дружбу, дисциплину, труд, личностное развитие и успех? Каковы ваши ценности?

Умение задавать себе эти вопросы и отвечать на них является отправным пунктом к максимальным свершениям и личному величию. Без ответов на эти вопросы невозможно во всей полноте раскрыть свой потенциал и в точности определить, чего вы хотите от жизни. Когда вы знаете, что вы из себя представляете внутри, лишь тогда сможете определиться, чего вы по-настоящему желаете достичь.

Чтобы укрепить характер и построить достойную жизнь, вам нужно для начала выявить в себе от трех до пяти глубинных ценностей. Позже вы сможете добавить другие. Но и этого числа достаточно для разработки личного стратегического плана. Выбрав фундаментальные ценности, вы должны затем определить степень важности каждой из них. Что для вас самое главное? Что на втором месте? На третьем?..

Как определить свои истинные ценности? Это просто. Вы всегда выражаете их в своих поступках. Вы сами и окружающие вас люди можете понять, во что вы действительно верите, если посмотрите на свои действия, особенно когда вы находитесь под давлением. Когда вы вынуждены выбирать между тем или иным действием, вы всегда выберете действие, отвечающее вашим доминирующим на тот момент ценностям.

Когда человек говорит: «Самая большая ценность для меня – моя семья», – это означает, что если ему придется сделать выбор, он всегда выберет семью. Когда человек называет своей главной ценностью здоровье, он всегда будет действовать во имя своего здоровья и здоровья близких ему людей.

Но помните, сейчас важно не то, что вы говорите, или хотите, или на что надеетесь, или что намереваетесь сделать когда-нибудь. Считается только то, что вы делаете. Ваши поступки красноречиво свидетельствуют вам самим и окружающим о том, кто вы есть на самом деле. Этот принцип в равной степени справедлив как в бизнесе и политике, так и в межличностных отношениях и частной жизни.

Каковы ваши виды на будущее?

Определившись с ценностями, переходите к анализу своих личных представлений о будущем. Вы должны создать мысленный образ своего идеального завтрашнего дня. Попробуйте увидеть в будущем себя самого, свою семью, карьеру или бизнес, не навязывая себе никаких ограничений. Вообразите, что у вас есть волшебная палочка и вы можете построить совершенное будущее. Как оно выглядит?

Лидеры отличаются от обычных людей тем, что имеют свое видение будущего. Двигаясь по жизни, они ясно представляют, куда идут. Выработка манящего, влекущего образа будущего – один из самых важных этапов построения этого будущего.

Представьте, что вы выиграли или получили в наследство от дальнего родственника 10 миллионов долларов. Что это изменит для вас? Как бы вы устроили свою идеальную жизнь? Вообразите, что такая жизнь была бы

гарантирована вам, если бы вы всего лишь четко представили себе, чего хотите.

Имея перед собой такой совершенный образ, вы должны подумать, что вам следует делать изо дня в день, чтобы он стал реальностью.

Лидеры смотрят в будущее

Одним из качеств лидера в любой области является то, что он обладает видением идеального, волнующего будущего для себя самого, своей семьи и возглавляемой им организации. Он позволяет себе мечтать. Он создает образ того, что возможно, а не погрязает в серости текущего момента. Джордж Бернард Шоу писал: «Большинство людей смотрят на мир и спрашивают “почему?”. Я смотрю на мир и спрашиваю “почему бы нет?”».

В Америке живут тысячи мужчин и женщин, которые поднялись до ослепительных высот из самых низов. Многие из них приехали из других стран и поначалу не имели никаких преимуществ перед остальными. Но у них были мечты, они верили в свою способность осуществить эти мечты.

Обладая большой верой в себя и решимостью сделать все необходимое для реализации своих целей, они привели в действие все психологические законы и принципы, о которых идет речь в этой книге. И уже через несколько лет об этих людях стали говорить как о везунчиках.

Разработайте формулу предназначения

Представив свое идеальное будущее, приступайте к созданию личной формулы предназначения. Ваше предназначение отличается от видения будущего. Если последнее – это идеальный образ вашего будущего состояния, то первое представляет собой конкретное утверждение о том, каким человеком вы намерены стать. Формула предназначения определяет, как вы хотите изменить к лучшему свою жизнь и жизни других людей.

Когда Альберта Эйнштейна спросили о смысле человеческой жизни, он ответил: «Ну, наверное, служить другим. А какой еще смысл может быть?»

В свою формулу предназначения вы можете включить также то, как бы вы хотели, чтобы окружающие отзывались о вас в будущем. Стивен Кови рекомендует писать формулу предназначения в виде некролога по самому себе. Каким бы вы хотели запомниться своим близким и друзьям, какие слова на собственных похоронах хотели бы услышать о себе от лучшего друга?

Личная формула предназначения послужит для вас руководством, на основе которого вы будете взаимодействовать с другими людьми на протяжении всей своей жизни. Это ваши внутренние ценности в действии. Например, если вы выделяете честность, ваша миссия в этом пункте может быть такой: «Я предельно честен с самим собой и другими в любой ситуации, чего бы это ни стоило. Я всегда держу слово, и мне можно безоговорочно доверять в любых обстоятельствах».

Формула предназначения нужна и в вашей профессиональной деятельности. Она должна гармонично сочетаться с личной формулой предназначения, но быть более конкретной – достижимой и проверяемой.

Например, одно время формулой предназначения компании AT&T было «обеспечить телефонной связью каждого американца». Достижение этой цели заняло почти 80 лет. Эта формула предназначения направляла деятельность одной из наиболее успешных компаний мира на протяжении почти века. Однако когда цель была достигнута, компании потребовался новый «смысл жизни», но руководство AT&T не позаботилось об этом, и компания была «съедена» конкурентами.

Ваша деловая миссия может быть примерно такой: «Я выдающийся предприниматель, один из лучших в своей области. Я предоставляю большое количество качественных услуг, я абсолютно надежен в делах и честен перед клиентами, благодаря чему зарабатываю более 50 тысяч долларов в год».

В формуле предназначения вы задаете уровень своих доходов, описываете род деятельности, которой собираетесь заниматься, чтобы достичь желаемого уровня доходов, и зримые критерии того, что поставленная цель достигнута. Критерии эти могут проявляться в вашем поведении и результатах и показывать

вам, насколько вы близки к осуществлению своей миссии.

Видение будущего в сочетании с формулой предназначения

Наличие у вас формулы предназначения в сочетании со своим видением будущего замечательно тем, что когда вы думаете о них и регулярно их пересматриваете, это активизирует все психологические законы успеха, заставляя их работать в ваших интересах. Вы действительно станете тем человеком, каким себя вообразили, и построите то идеальное будущее, о котором мечтаете. Вы берете в свои руки формирование собственного характера и судьбы.

Помните, вы действительно таковы, о чем большую часть времени думаете. Если вы постоянно думаете о себе, как о совершенном, необыкновенном человеке, то со временем станете совершенным человеком. Когда вы думаете об идеальном будущем, вы начинаете притягивать в свою жизнь все, что вам нужно для осуществления желаемого.

Огонь желания

Вы можете существенно увеличить вероятность достижения большого успеха, повышая силу своего желания и стремления к цели. Единственным реальным ограничением ваших возможностей является сила желания. Ваше желание предопределяет вашу судьбу. Когда вы испытываете сильное желание достичь какой-либо цели, вы притягиваете ее, и одновременно она притягивает вас. Желание есть топливо для вашего движения вперед. Это сила вашего характера. Главная причина великих свершений состоит в страстном желании достичь поставленной цели. Тогда ваше движение никто и ничто не остановит.

Желание зарождается глубоко внутри вас. Оно коренится в основах вашей личности и в фундаментальных ценностях. Жгучее, неукротимое желание достичь какой-либо цели может появиться лишь в том случае, если эта цель выражает ваши истинные ценности и гармонирует с вашим представлением о

том, каким человеком вы действительно хотите стать.

Составьте список мечтаний

Вот отличное упражнение для вас. Возьмите лист бумаги и начните составлять список своих мечтаний. Дайте волю воображению. Представьте, что ничто вас не ограничивает. Вообразите, что у вас полно времени, денег, ресурсов, ума, образования и связей. Представьте, что вы имеете возможность заниматься чем угодно, стать кем угодно, иметь что хотите. Запишите все, что вы хотели бы получить от жизни, если бы ничто не сдерживало раскрытие вашего потенциала.

Решите сначала, чего хотите, и только потом определяйте, возможно ли это. Не сдерживайте себя заранее, придумывая еще до того, как начали писать, всякие причины, почему то или это невозможно. Забудьте про слово «возможно» и просто позвольте себе помечтать.

Составьте список целей

Закончив список мечтаний, возьмите другой лист бумаги и проставьте сверху текущую дату. Потом выпишите по меньшей мере 10 целей, которых вы хотели бы достичь в течение ближайших 12 месяцев. Это одно из самых полезных упражнений, какие вы когда-либо выполняли. Оно простое и в то же время весьма сильнодействующее, а требует всего лишь клочка бумаги и нескольких минут времени.

97 процентов взрослых людей не имеют письменного перечня целей. Когда вы составите список из 10 целей, которых хотите достичь в течение ближайших 12 месяцев, вы переместите себя в число трех процентов избранных, самых успешных людей из ныне живущих. Вы присоединитесь к мировой элите, просто заставив себя записать свои цели на бумагу.

Интересно отметить, что даже если вы просто напишете свои 10 целей, а потом положите список куда-нибудь подальше и не увидите его в течение следующего

года, ваша жизнь все равно радикально изменится. Если вы посмотрите на свой список по истечении 12 месяцев, вы с изумлением обнаружите, что не менее 8 из ваших 10 целей достигнуты, причем самым замечательным образом.

Оглянувшись назад, вы заметите, сколько за каждой из этих целей было удивительных случаев синхронности и серендипизма. Вы увидите замечательную цепочку совпадений, которые год назад нельзя было ни предугадать, ни запланировать. Итог таков: вы обязательно достигнете 8 из 10 целей, хотя сейчас не можете даже вообразить, каким образом это может случиться. Ради этого стоит потратить 10 минут и листок бумаги.

Гарантия перемен

Я научил этому упражнению десятки тысяч людей из многих стран. И никто никогда не сказал мне, что оно не подействовало. Напротив, многие люди признавались, как сильно изменилась их жизнь уже через месяц после выполнения этого упражнения. И вы достигнете положительных результатов, когда запишете свои 10 целей, тем быстрее и успешнее, чем больше вы преуспеваете на сегодняшний день.

Несколько лет назад я проводил семинар с группой молодых и энергичных финансовых менеджеров. На утреннем занятии я предложил каждому из них до конца дня составить список из 10-ти целей. После обеденного перерыва оказалась, что 60 процентов участников уже справились с заданием. К концу дня число составивших списки целей достигло 90 процентов. Остальные завершили это упражнение вечером. В течение следующих 12 месяцев эта группа побила рекорд по числу продаж в масштабе компании. Участники семинара вошли в число самых успешных и высокооплачиваемых менеджеров во всей отрасли. Они не забывают об этом упражнении и поныне, составляя списки своих целей каждый год.

Определите одну главную конкретную цель

Составив список из 10 целей, проанализируйте его, задавшись вопросом: «Какая одна цель из этого списка наиболее благоприятно повлияет на мою жизнь, если будет достигнута?» Запишите эту цель в качестве заголовка на другом листе бумаги. Отныне она является главной конкретной целью на обозримое будущее. Это та самая цель, о которой вы думаете и над которой работаете большую часть времени. Она становится центральным ядром, вокруг которого организуется вся ваша деятельность.

Определенность цели позволяет вам расставлять приоритеты, принимать правильные решения и больше заниматься тем, что способствует достижению цели. Записав 10 целей и выбрав среди них главную, вы попадаете в «клуб избранных», составляющих 1 процент взрослого населения.

Составьте план достижения цели

Под целью на последнем листе бумаги запишите все те действия, которые вы намерены осуществить сейчас или в будущем и которые, по-вашему, помогут достичь поставленной цели. Это очень важное упражнение. Чем больше разных действий, приближающих вас к цели, вы можете придумать, тем лучше будете понимать, что вам нужно; тем большей будет ваша решимость; тем с большим рвением вы готовы будете приступить к реализации вашего списка действий. Еще только записав свою цель, вы можете испытывать сомнения и недоверие. Хотя вы очень хотите достичь этой цели и надеетесь на ее осуществление, вы далеко не уверены в своей способности совершить задуманное. Но когда вы начинаете планировать конкретные шаги, которые необходимо сделать, цель открывается вам в совершенно новом свете.

Чем лучше вы спланируете свой путь к поставленной цели, тем более достижимой она будет казаться. Расписывая цели и составляя планы, вы глубже закрепляете их в подсознании. Вы все сильнее верите, что сможете достичь желаемого, и начинаете привлекать в свою жизнь идеи, людей и ресурсы, которые помогут вам добиться своего.

Действуйте по своему плану

Составив список дел, выберите хотя бы одно действие и немедленно приступайте к работе. Вы увидите прогресс уже после первого сделанного шага. И этот прогресс подвигнет вас делать новые шаги. Вы начнете наблюдать в событиях и обстоятельствах своей жизни случаи синхронности и серендипизма. Вы почувствуете, что все больше контролируете свою жизнь.

Записывая цели и планы и действуя на их основе, вы активизируете ретикулярную формацию. Вы обнаружите вокруг себя все больше возможностей достичь поставленной цели. Вы станете более энергичным и сосредоточенным. Вы будете яснее и позитивнее мыслить. Вы начнете строить свое будущее. И все, что нужно для этого, – клочок бумаги и несколько минут.

Победители задают правильные вопросы

Ключевое различие между победителями и неудачниками заключается в следующем. Неудачник, услышав предложение записать 10 целей, выбрать одну из них и потом работать над ней изо дня в день, спрашивает: «А что, если это не сработает?»

Но это неверный вопрос. Правильный вопрос задает победитель: «Что, если это сработает?»

Если это не подействует, вы потеряете лишь пару листков бумаги и несколько минут. Зато если этот метод окажется эффективным, он целиком изменит вашу жизнь. Это упражнение помогло многим тысячам людей, и если оно не поможет вам, это будет означать, что вы один из тех немногих, кто с исключительной решимостью предпринял все усилия к тому, чтобы помешать ему сработать, – во вред самому себе.

Это упражнение действует. И оно действует быстрее, чем вы даже можете представить. Попробуйте и убедитесь сами.

Чудеса случаются

Один финансовый советник присутствовал на моем семинаре в Финиксе в субботу утром. В тот же день он улетел домой в Хьюстон, а в следующий четверг написал мне письмо, в котором подробно рассказал, какие действия он предпринял и что случилось с ним за эти дни.

Он написал, что о важности постановки целей много слышал и раньше, но всегда уклонялся от этого занятия. Но после семинара он все-таки, как я рекомендовал, записал 10 целей на ближайшие 12 месяцев. Он сделал это, пока летел в самолете в субботу вечером. К 7 часам вечера в воскресенье, то есть меньше чем за сутки, 5 из 10 поставленных целей уже осуществились. А это были как финансовые цели, так и цели, касавшиеся его личной жизни.

Он быстро добавил еще 5 новых целей, чтобы начать рабочую неделю с полным списком. К 5 часам вечера в четверг – четыре дня спустя, когда он сел писать мне письмо – он добился осуществления еще 5 целей.

Вот что он пишет: «Я могу честно сказать, что за эти шесть дней, имея четкие письменные цели, я добился большего, чем ожидал достичь за целый год. Я был просто поражен!»

У меня полно писем с похожими историями. Не было ни одного семинара, на котором кто-нибудь из участников не встал бы и не рассказал о чем-нибудь подобном. Я могу написать целую книгу на основе историй людей, жизнь которых полностью изменилась, когда они пришли домой, составили список из 10-ти целей, разработали планы их достижения и начали действовать.

Принцип ускорения ускорения

Когда ваши цели записаны, для скорейшего продвижения к ним и притяжения их к вам вы можете использовать целый ряд мощных ментальных технологий. Принцип ускорения ускорения является важным фактором успеха, который можно использовать для достижения поставленной цели. Этот принцип гласит, что все то, к чему вы двигаетесь, двигается к вам тоже. Подобное тянется к

подобному. В некотором смысле этот принцип является следствием закона притяжения, но имеет одно существенное отличие. Когда вы впервые ставите перед собой новую важную цель и начинаете идти к ней, ваш прогресс может быть довольно медленным. Вы испытываете разочарование и уже думаете о том, чтобы отказаться от своей цели. Чем масштабнее цель, тем более далекой она кажется. Возможно, вам нужно потрудиться дольше, прежде чем вы заметите хоть какой-то прогресс. Но это необходимая часть процесса достижения цели.

Принцип ускорения ускорения объясняется «правилом 20/80». За первые 80 процентов времени, затрачиваемого на достижение цели, вы проходите лишь 20 процентов пути. Зато если вы проявите упорство, последние 80 процентов пути вы пройдете за оставшиеся 20 процентов времени. Многие люди недели, месяцы и даже годы трудятся над достижением большой цели, и все это время не видят почти никакого прогресса. Они часто опускают руки, не понимая того, что они проделали почти всю подготовительную работу и момент взлета уже не за горами. Они вот-вот начнут ускорять движение, и цель вот-вот начнет быстрее двигаться к ним навстречу.

Принцип ускорения применим почти к любой большой цели, которую вы ставите перед собой. Поэтому вы заранее должны решить, что никогда не откажетесь от нее. И это решение может быть самым важным фактором успеха для вас.

Карточки с позитивными утверждениями

Вот еще одно очень полезное упражнение, способное увеличить скорость достижения ваших целей. Напишите каждую из целей на отдельной карточке вроде визитки. Каждую цель записывайте в личной и утвердительной форме и в настоящем времени. Этот шаг поможет вам поставить ногу на «педаль акселератора» вашей жизни.

Например, вы можете написать: «Мой вес 70 кг», «Я зарабатываю 50 тысяч долларов в год», «Я свободно говорю по-испански». Запишите каждую цель крупными буквами на отдельной карточке и носите их с собой.

Читайте и перечитывайте эти карточки каждое утро, когда встаете, и каждый вечер, когда ложитесь спать. Читая слова, мысленно представляйте, что ваша

цель уже достигнута. Создавайте ее воодушевляющий зрительной образ, как если бы она стала реальностью.

Усильте зрительный образ теми чувствами и эмоциями, какие вы испытывали бы, если бы уже достигли поставленной цели. Думая о том, какая красивая у вас будет машина, представляйте также, как вас охватит чувство восторга и удовлетворения, когда вы сядете за руль.

Многие торговые агенты пользуются этим методом, воображая себя лучшими продавцами компании, завоевывающими награды на очередном съезде торговых агентов. Они представляют, как поднимаются на сцену и получают награды из рук президента компании. Они слышат аплодисменты. Они пробуждают в себе чувства гордости и удовлетворения, такие же, какие будут испытывать, когда действительно этого добьются. Эти самые люди из года в год улучшают свои показатели, поднимаясь вверх по карьерной лестнице.

Одним из самых важных принципов успешного построения будущего является сила концентрации. Этот принцип гласит, что в вашей жизни растет и процветает то, на чем вы сосредотачиваетесь.

Чем больше вы думаете и говорите о желаемой цели, чем больше визуализируете ее с привлечением эмоций, тем больше ваш разум работает над тем, чтобы приблизить вашу цель к вам, а вас к ней. Вы можете иметь в своей жизни все то, что постоянно держите в уме. Ваша способность сконцентрироваться на важнейшей цели обостряет возможности разума, раскрепощает творческие способности и высвобождает энергию, направляемую на достижение цели.

Чем яснее вы представляете себе свои цели, тем сильнее активизируете собственные ментальные силы. Вы создаете вокруг себя силовое поле, которое и обеспечивает те изменения, которые происходят с вами. Вы притягиваете к себе потрясающие возможности, которые другие люди считают удачей.

Тот факт, что вы читаете эту книгу, означает, что вы уже принадлежите к 10-процентной, а может и 5-процентной верхушке живущих ныне людей. Вы из тех, кого называют талантливой десятой частью. Вы – член элиты.

Тот факт, что вы дочитали книгу до данного абзаца, означает, что вы относитесь к классу избранных и попали в него почти целиком своими силами. Вы в числе победителей. И неважно, какое положение вы занимаете или сколько зарабатываете, важно, куда вы двигаетесь.

Тот обет, который вы дали своей жизни и своему будущему, определив свои ценности, видение будущего, жизненную миссию и цели, служит лучшим свидетельством того, где вы окажетесь через некоторое время. Если вы будете двигаться в том направлении, в каком двигаетесь сейчас, вас ждут необыкновенные свершения, и ничто вас не остановит. Вы скоро прославитесь среди своих знакомых как один из самых удачливых людей в мире.

Практические упражнения. Что можно сделать сейчас

1. Пересмотрите некоторые из своих прошлых успехов и отметьте случаи синхронности, имевшие место в прошлом, обратите внимание на те события, которые казались неблагоприятными, но принесли вам пользу. Как можно сделать, чтобы такое повторилось с вами вновь?

2. Определите, каким вы видите свое идеальное будущее. Если бы ваша жизнь была совершенной во всех отношениях, как бы она выглядела?

3. Составьте список своих мечтаний. Вообразите, что у вас нет недостатка во времени, деньгах и способностях. Чего вы на самом деле хотите?

4. Составьте список из 10 целей, которых вам хотелось бы достичь в ближайшие год или два. Запишите их в настоящем времени, словно они уже достигнуты.

5. Выберите одну цель, которая оказала бы на вашу жизнь наиболее благоприятное воздействие, если бы была достигнута. Сделайте эту цель

главной для себя и все время думайте о ней.

6. Составьте план достижения своей главной цели, устанавливая конкретные промежуточные и окончательные сроки, приоритеты, а также критерии достижения цели.

7. Начинайте движение к поставленной цели. Каж дый день делайте то, что приблизит вас к ней. Примите решение никогда не отступиться от своей цели!

Принцип 3. Знание – сила

Блажен человек, который снискал мудрость, и человек, который приобрел разум! Потому что приобретение ее лучше приобретения серебра, и прибыли от нее больше, нежели от золота. Она дороже драгоценных камней, и ничто из желаемого тобою не сравнится с нею.

Притчи (3:13–15)

Сегодняшняя жизнь – сплошная гонка, и вы ее участник. Единственный вопрос – победите вы в этой гонке или проиграете. Это во многом зависит от вас самих. У вас есть значительное преимущество – огромное количество людей даже не догадываются, что участвуют в этой гонке. Они просто плывут по течению, не осознавая, насколько развита конкуренция в современном мире и как важно победить.

Где-то в Восточной Африке на плато Серенгети просыпается газель. Она знает, что весь грядущий день должна бегать быстрее самого быстрого из львов, если хочет выжить. Вслед за ней просыпается лев. Он тоже знает, что должен бегать быстрее самой быстрой газели, если не хочет остаться голодным. Мораль сей басни в том, что, ассоциируете ли вы себя с газелью или львом, когда солнце встает, вам лучше поторопиться.

Век информации

Человеку потребовалось 6 тысяч лет, чтобы век сельского хозяйства сменился веком индустриальным, который официально начался примерно в 1815 г. К 1950 г. большинство рабочих в развитых странах были заняты в промышленности. Но уже к 1960 г., то есть менее чем через 150 лет, промышленный век закончился. Мы вступили в век услуг. Больше людей стали заниматься оказанием разного рода услуг, нежели промышленным производством.

К концу 1980-х годов, 20 лет спустя, век услуг, с точки зрения занятости населения, сменился веком информации. Ныне больше людей заняты в сфере создания и обработки информации, нежели в любой другой отрасли. А теперь с началом XXI века мы вступили в век коммуникации. Все большее число людей занимаются созданием и обменом информацией, идеями, развлечениями, новостями.

Только вообразите! Чтобы миновать сельскохозяйственный век, нам потребовалось 6 тысяч лет; промышленный век длился 150 лет, за 20 лет мы пережили век услуг, еще 20 лет длился век информационный, и вот мы уже живем в веке коммуникации.

Мы прошли путь от мышечной силы к силе разума. Раньше в центре нашего внимания было производство и перемещение вещей, теперь же мы сосредоточены на выработке и распространении идей и знаний. Отныне и впредь именно интеллектуальная составляющая вашей работы и ваше умение обмениваться знаниями во многом будут определять ценность того, чем вы занимаетесь, количество денег, которые зарабатываете, и вообще качество вашей жизни.

Главный источник стоимости

Согласно закону Мора, производительность компьютеров удваивается каждые 18 месяцев. Одновременно себестоимость обработки информации снижается

наполовину. Какой потрясающий рост эффективности! Если бы себестоимость и эффективность автомобилей изменялись в такой же пропорции, как скорость обработки информации, новейший «Лексус» стоил бы сегодня 2 доллара и ездил бы со скоростью 800 км в час, расходуя 1 литр бензина на 300 километров пути. Новейший «Лексус» оснащен бо?льшим количеством компьютерных систем, чем их было в «Аполло-13» – самой совершенной космической ракете своего времени, которая летала на Луну.

В цене современного автомобиля стоимость электроники, знаний и информационных систем составляет большую долю, чем стоимость стали, из которой он изготовлен. Мы вошли в информационный век, где главным источником стоимости так быстро становятся знания, что большинство важнейших институтов нашего общества оказались застигнуты врасплох. В этом состоит одно из главных испытаний и возможностей нашего времени.

Сколько стоит компания?

Один мой друг владеет фирмой, которая за пять лет увеличила объем продаж с 1 до 10 миллионов долларов в год, и за это же время трехкратно выросли ее прибыли. После этого банк отказал компании в кредитной линии и внес ее в список организаций с повышенным риском. Почему? Потому что эта компания резко увеличила объем продаж, не увеличивая собственный капитал – стоимость своей недвижимости, мебели, машин, компьютеров и т. д. В банке не поняли, что главным капиталом этой фирмы были знания ее сотрудников, а с помощью знаний прибавочную стоимость можно наращивать неограниченно, практически не вкладывая средств в материальные ресурсы.

Финансовые институты ныне часто сталкиваются с ситуациями, когда в результате технологических перемен завод стоимостью в 100 миллионов долларов морально устаревает и становится неконкурентоспособным за какой-нибудь год. Когда банки сегодня требуют обеспечение кредита, им невозможно объяснить, что самые ценные ресурсы компании – это знания в головах ее сотрудников, и их очень трудно измерить в деньгах. Здание может завтра рухнуть или сгореть со всем материальным имуществом, но знания останутся, и человеку достаточно снять другое помещение и продолжить свое дело через несколько часов.

Всего пару лет назад, если бы предприятие сгорело, это был бы конец бизнесу. Его уже никто не восстановил бы. А ведь это предприятие могло обеспечивать работой целый город. Теперь, к счастью, все обстоит по-другому.

Победитель получает все

Концепция «Победитель получает всё» – одна из самых важных идей, родившихся в XX веке. Она означает, что даже самое маленькое преимущество в знаниях и способностях может обеспечить огромную разницу в полученных результатах. Вот вам пример. Если лошадь на скачках приходит первой, она получает вдесятеро больше, чем пришедшая второй, какое бы маленькое расстояние их ни разделяло на финише. Означает ли это, что первая лошадь бежала в десять раз быстрее второй? Может быть, вдвое быстрее? На десять процентов быстрее? Нет. Она обошла вторую совсем на чуть-чуть, но это «чуть-чуть» обернулось гораздо бо?льшим призом.

Когда компания завоевывает рынок, часто оказывается, что она работала совсем чуть-чуть лучше своих конкурентов, но этого ей хватило, чтобы захватить 100 процентов рынка. Разве она работала на 100 процентов лучше других? Нет, просто поработала немножко лучше и победила, а победитель получает всё.

Малейшей крупицы знаний, которой нет у ваших конкурентов, может оказаться достаточно для обретения подавляющего преимущества. Один директор мне недавно сказал: «Единственным реальным источником нашего устойчивого конкурентного преимущества является умение учиться и быстрее применять на практике новые идеи».

Пожизненная гарантия сохранения работы

Сегодня много говорят о неустойчивости рынка труда. Людей увольняли тысячами и в хорошие времена, и в периоды спада. Эта тенденция массовых увольнений будет сохраняться еще неопределенно долгое время. Стремительные изменения, связанные с нашим переходом в век знаний и

информации, приводят к возникновению новых товаров и услуг и делают много товаров и услуг устаревшими. При столь быстром изменении спроса люди вынуждены кочевать с одного рабочего места на другое, чтобы производить то, что нужно потребителям сегодня, а не то, что им нужно было вчера.

Общая сумма человеческих знаний каждые два-три года удваивается. Это означает, что если собрать все знания, накопленные на сегодняшний момент за всю историю человечества в разных странах, свалить в одну кучу, то через три года рядом с этой кучей появится еще одна такая же или даже больше.

Знания разрастаются по экспоненте. Каждая новая толика знаний комбинируется и рекомбинируется с ранее добытыми знаниями и порождает новый массив знаний. Растет скорость. В начале XXI столетия сумма знаний в некоторых областях будет удваиваться уже каждый год.

Если взглянуть на это с личной точки зрения, то получается, что вы должны каждые два-три года удваивать объем своих собственных знаний, чтобы хотя бы оставаться на нынешнем уровне способностей, сохранять нынешний уровень доходов и свое рабочее место. Если ваши личные знания будут расти с меньшей скоростью, чем растет общая сумма знаний в вашей сфере деятельности, вам грозит серьезная опасность оказаться за бортом.

Главная причина нынешних увольнений заключается в том, что компании нуждаются в новых формах знаний и навыков, им нужны люди, подкованные в новейших, более специализированных областях знаний. В то же самое время, когда в одних компаниях происходят массовые увольнения, другие компании нанимают тысячи людей с иным уровнем знаний для выполнения другого рода работы на других должностях.

Закон усложнения информации

Закон усложнения информации разъясняет важный фактор успеха, который поможет вам добиться намного больше, чем достигает среднестатистический человек. Этот закон гласит: «В любом коллективе человек усваивающий, обрабатывающий и применяющий наибольшее количество важнейшей информации, со временем будет доминировать над всеми остальными».

Иначе говоря, закон усложнения информации утверждает, что чем больше знаний и опыта вы имеете в отношении конкретных потребностей вашей организации, тем больше вы способны помочь своему коллективу достичь поставленных целей и преуспеть. Власть, положение, влияние и престиж сами притягиваются к человеку, который приобретает, а потом наиболее эффективно использует знания на всеобщее благо.

Знания и опыт дают вам возможность распознавать знакомые черты в новых ситуациях. Чем больше повторяющихся сюжетов и тенденций вы в состоянии увидеть, тем быстрее вы можете принимать решения и действовать в заданных условиях. Человек с такими способностями всегда высоко ценится в любой организации и быстро поднимается по карьерной лестнице. Его суждения и вклад ставятся очень высоко и оказывают огромное влияние на других людей и результаты работы всей компании.

Выходите вперед и оставайтесь впереди

Лучший продавец компании остается лучшим продавцом из года в год. Почему так происходит? Потому, что он много недель, месяцев и лет набирался знаний, продавая все больше продуктов и услуг опытным и требовательным покупателям. Подобно бегунам, увеличивающим отрыв на протяжении всей гонки, этот продавец опережает своих конкурентов и зачастую уходит все дальше вперед, выявляя уже известные ему тенденции в более сложных и разнообразных ситуациях. Это позволяет ему довольно быстро определить потенциальную сделку. Он мгновенно понимает, что надо сделать и сказать, чтобы сделка совершилась. В результате он продает все больше и больше.

С каждой новой продажей он приобретает дополнительный опыт. Больший опыт, в свою очередь, позволит ему продавать еще больше, еще легче и быстрее. Вы, наверное, слышали выражение «Ничто не приносит таких успехов, как успех». Именно так происходит в любой сфере деятельности, сопряженной с конкуренцией.

Не почивайте на лаврах

Сумма знаний в вашей сфере деятельности растет быстро как никогда, и с такой же скоростью устаревают ваши личные запасы знаний. Если вы на год-два отправитесь в кругосветное путешествие на яхте, то, вернувшись, обнаружите, что 30, 40, а то и 50 процентов всех знаний, которые вы накопили за жизнь и которые оправдывали вашу зарплату и занимаемую вами должность, уже не имеют никакого смысла и не приносят пользы. Может случиться и так, что вам придется начать все сначала. Очень может быть, что само ваше предприятие или даже отрасль прекратят свое существование.

В разных отраслях знания устаревают с разной скоростью. Например, знания историка или библиотекаря не устареют и через 10, 20 или даже больше лет. Знания же в таких областях, как фондовый рынок, цены, динамика рынка, учетная ставка, экономические условия и т. д., могут устареть за несколько дней, а то и часов. Одно значительное политическое или экономическое событие может так сильно повлиять на настроения избирателей, что все накопленные знания, касающиеся ожидаемого исхода выборов, могут устареть в одночасье и породить совершенно новый сценарий.

Будущее принадлежит людям знающим

Если вы хотите добиться успеха, всегда помните, что будущее принадлежит людям знающим и компетентным. Оно принадлежит не тем, кто исполнен благих намерений, кто честен или просто амбициозен, а тем, кто очень хорошо делает то, что умеет делать. Будущее принадлежит людям, которые знают, как достигать результатов, и которые изо дня в день пополняют и обновляют свои знания.

Есть старая присказка о том, что богатые богатеют, а бедные беднеют. Сегодня, однако, это не спор между теми, кто имеет больше, и теми, кто имеет меньше. Это состязание между теми, кто знает больше, и теми, кто знает меньше. В Америке наиболее значительная разница в доходах наблюдается между теми, кто постоянно наращивает свои знания и навыки, и теми, кто этого не делает.

Чтобы двигаться вперед быстрее, особенно в финансовой сфере, вы должны помнить: чтобы больше зарабатывать, нужно больше учиться. На своем нынешнем уровне знаний и умений вы далеко не уедете. Вас изнутри сдерживает некий стеклянный потолок. Если вы хотите увеличить свои доходы и усилить способность зарабатывать, вы должны узнавать новую информацию, новые идеи, осваивать новые навыки, которые вы сможете применять на работе, создавать прибавочную стоимость для своей компании и потребителей.

Знание – сила

Часто говорят, что знание – сила, но факт заключается в том, что силой является лишь приложенное знание. Силой в сегодняшней экономике можно считать лишь такое знание, с помощью которого можно производить ценности, за которые кто-то готов платить.

Как определить ценность того или иного знания? Очень просто. Ценное знание повышает вашу способность получать результаты, интересные окружающим. Бесполезное знание этого не дает. В университетах вам вбивают в голову огромное количество сведений, которые сами по себе верны, но совершенно бесполезны в реальном мире, потому что не могут превратиться в некие ценности, за которые кто-то готов платить.

Выпускники вузов зачастую испытывают шок, когда обнаруживают, что три или четыре года потратили на изучение предметов, которые никого, кроме них, не интересуют. Ни один работодатель не готов платить им за полученную научную степень в области археологии или антропологии. Вот почему целых 80 процентов выпускников уже в течение двух лет после окончания колледжа устраиваются на работу не по специальности. Они вынуждены искать такое занятие, которое действительно полезно другим людям.

Открывайте каждую дверь

Как я уже говорил выше, я начинал сознательную жизнь без каких-либо преимуществ перед другими. Нет, одно преимущество все-таки было: любовь к чтению. Я любил читать в детстве и продолжал читать и учиться, став взрослым. С годами я обнаружил, что практически каждый преуспевший американец, которому пришлось, как и мне, начинать с нуля, пробил себе путь наверх благодаря непрерывной учебе и самосовершенствованию.

Одно из самых важных и воодушевляющих правил гласит: вы можете научиться чему угодно, если это нужно для достижения поставленной цели.

Это один из величайших принципов успеха. Он означает, что ваши потенциальные свершения практически ничем не ограничены. Если вы ясно представляете себе свою цель, вы в состоянии разобраться, какие знания вам нужны для ее достижения. Когда вы учите то, что вам необходимо выучить, а потом применяете выученное на практике, реализация цели становится почти неизбежной.

Только подумайте! Вы можете начать, не имея ничего, кроме горячего желания достичь успеха, а потом в процессе учебы и самосовершенствования приобрести все знания, необходимые вам для достижения любой цели, какую вы ни поставите перед собой.

Вы можете начать с нуля

Сегодня эмигрант из другой страны может приехать в Америку без багажа, решив создать бизнес с оборотом в 100 миллионов долларов, хотя на текущий момент ему даже нечего декларировать в таможне. Он может приехать, обладая одной лишь силой своего ума, а все остальное заработать на месте.

Не так давно я обедал в Пало-Альто, недалеко от Силиконовой долины, с группой бизнесменов. Сидевший рядом со мной китаец рассказал, что 15 лет назад приехал из Тайваня на учебу в Стэнфордский университет. Окончив его, он решил остаться в Америке. Тогда я спросил его, чем он теперь занимается. Он сказал, что электроникой.

Разумеется, мне сразу пришла на ум бытовая электроника. Я решил, что он занимается малоприбыльной торговлей телевизорами и стереоаппаратурой. Когда я спросил, как продвигаются дела, он ответил, что его предприятие развивается достаточно успешно, но в будущем он надеется достичь еще лучших результатов.

Я вежливо поинтересовался, насколько велик его бизнес. Он сказал, что недавно они преодолели планку в 1 миллиард долларов прибыли и что на предприятии заняты более 2 тысяч работников. Его «электронный бизнес» оказался производством материнских плат и других комплектующих для компьютеров, которыми они снабжали крупнейших изготовителей компьютеров в США и других странах.

Он был совладельцем компании вместе со своим компаньоном, тоже выходцем с Тайваня. За 15 лет жизни в Америке они получили образование, начали свое дело и благодаря постоянной учебе, оттачиванию навыков и упорству одной лишь силой разума построили корпорацию с миллиардным доходом.

То же самое произошло со Стивом Джобсом и Стивом Возняком, которые создали корпорацию «Apple Computer», начав с идеи, пришедшей к ним, когда они работали подмастерьями в гараже.

Компания Билла Гейтса «Microsoft» – символ самого потрясающего делового успеха в XX столетии – тоже начиналась с идеи, которая пришла в голову ему и Полу Аллену, когда они учились в университете. Лишь сила знаний позволила Биллу Гейтсу стать богатейшим «самодельным» миллиардером в мире.

Необязательно быть гением

Только, пожалуйста, не думайте, что для достижения успеха в информационный век необходимо быть докой в компьютерах и выпускником Стэнфорда или Гарварда. Девяносто процентов национального богатства по-прежнему создается обычными предприятиями, продающими самые обыкновенные продукты и услуги обычным покупателям. Все, что вам нужно для обогащения, – идея, новая хотя бы на 10 процентов. Вам нужна некая толика новых знаний, свежая мысль и способность применить ее в рыночных условиях, чтобы стать

новым столпом нашей экономики.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (http://www.litres.ru/brayan-treysi/dostizhenie-maksimuma-12-principov/?lfrom=201227127) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

notes

Примечания

1

Распространенный термин у спортсменов.

Купить: https://tellnovel.com/ru/brayan-treysi/dostizhenie-maksimuma-12-principov-kupit

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить