

Не просто ИСПОЛНИТЕЛЬ

Как проявлять инициативу
и добиваться результата



РОН ДЕЙКАР

Рон Дейкар

**Не просто исполнитель.
Как проявлять инициативу
и добиваться результата**

«Автор»

2026

Дейкар Р.

Не просто исполнитель. Как проявлять инициативу и добиваться результата / Р. Дейкар — «Автор», 2026

«Скажите, что делать» может стать вашим карьерным потолком. Пока вы ждёте поручения, кто-то уже предлагает решение. Пока доводите мелочь до блеска, главное дело стоит. Эта книга нужна тому, кто устал быть удобным исполнителем и хочет брать на себя задачи, от которых действительно что-то зависит. Как выбрать цель, разбить её на этапы, попросить нужную помощь, найти обходной путь и не бросить всё при первой сложности? На примерах чужих решений вы сможете пересмотреть собственные рабочие привычки. Откройте книгу с одной застрявшей задачей в голове. Пора прийти к начальнику с предложением, что делать дальше.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Ищите приемы в работе	7
Глава 2. Делайте всё целенаправленно	23
Глава 3. Будьте гибкими в своих действиях	39
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Не просто исполнитель. Как проявлять инициативу и добиваться результата

Предисловие

Предисловие

Мир меняется, и именно это делает его интересным. «Лучше быть в пути, чем останавливаться в гостинице» — в этой фразе заключён один из секретов успеха. Чтобы добиться результатов, которые удивят и порадуют вас, нужно постоянно прилагать усилия и искать наиболее прямой и действенный путь к цели. Если же упорно держаться за старое, не проявлять гибкости и не развивать необходимые навыки, усилия могут не оправдать ожиданий. Даже добившись своего, вы рискуете прийти к цели позже других. Можно ли назвать это настоящим успехом? На первый взгляд оба подхода требуют похожих усилий, но между их результатами лежит пропасть.

Есть одна история, которая, возможно, поможет вам понять важность умения и гибкости.

Легенда гласит, что в древние времена жил один король, который был очень уродлив. Он был слеп на один глаз и хромал на одну ногу.

Однако именно такой король однажды созвал всех художников страны, чтобы те нарисовали его портрет. Он объявил: тот, кто нарисует портрет, который его устроит, получит награду, а тот, кто не устроит — будет казнен.

Один из художников подумал: «Кто осмелится оскорбить величие короля! Пусть король и уродлив, я всё равно нарисую его красивым». Итак, он нарисовал портрет и преподнес его королю. На картине король не был ни слепым, ни хромым, ни уродливым — он выглядел безмерно величественным. Но как только король увидел портрет, он пришёл в ярость и воскликнул:

«Тот, кто искусен в обмане и льстец, — несомненно, амбициозный ничтожест. Какая от него польза? Выведите его и обезглавьте!»

Художника казнили.

Тогда второй художник подумал: «Раз ложный портрет вызвал гнев короля, то я нарисую его таким, каким он есть на самом деле». Второй художник нарисовал портрет и преподнес его королю. На картине король был слеп на один глаз, хромал на одну ногу, был стар и уродлив — в нём не было и следа величия правителя страны. Увидев это, король вспыхнул гневом и громко воскликнул:

«Как ты смеешь осквернять образ короля и оскорблять божественную власть? Какая польза от такого дерзкого человека? Выведите его и обезглавьте!»

Второго художника тоже казнили.

Увидев эту сцену, художники были настолько напуганы, что дух у них перехватило — кто из них осмелился бы рискнуть и нарисовать портрет короля? Но не рисовать было явно нельзя — в таком случае их всё равно казнили бы. И вот, когда художники находились в затруднительном положении, из толпы выступил один человек и обеими руками преподнес королю портрет.

Увидев этот портрет, король не мог сдержать восхищения, не переставая хвалить его, и велел показать его вельможам.

На картине был изображён король на охоте. На ней было видно, как король, стоя одной ногой на земле, а другой — на пне, с одним открытым и одним закрытым глазом, поднимает ружьё, прицеливаясь. Картина была поистине великолепна: все вельможи не переставали восхищаться ею, а художники, в частности, не переставали восклицать, признавая, что не могут сравниться с ней. Король наградил этого художника тысячей лиан золота.

Иногда вы сталкиваетесь с неожиданными ситуациями. Умение импровизировать — это правило поведения умного человека. Ваша прошлая жизнь продолжается и сегодня, хотя вы и не перестаёте жаловаться на многое, молитесь и надеетесь: отсталые от времени пережитки следует отбросить, а наша жизнь должна стать лучше. Но в то же время вам лень даже пошевелить мозгами, лень что-то менять, и вы по-прежнему увлекаетесь силой привычки, уносящей вас в прошлое. Если вы хотите изменить свою судьбу и обрести настоящий успех, вам следует приложить для этого усилия.

Книга «Не будьте слишком добросовестны» исходит из необходимости изменить широко распространённый подход к работе, характеризующийся чрезмерной добросовестностью, отсутствием новизны и изменений, а также ригидностью мышления. В ней с десяти точек зрения — «будьте смелее в делах», «расставляйте приоритеты», «будьте уверены в себе», «используйте возможности», «соблюдайте меру» и т. д. — проанализированы методы преодоления такого неэффективного подхода к работе, как «слишком добросовестное выполнение обязанностей», а затем приведены примеры того, как следует действовать. Смелость в действиях, умение расставлять приоритеты, уверенность в себе, умение использовать возможности и чувство меры — анализирует, как изменить этот неэффективный подход к работе, а затем приводит примеры наиболее распространённых привычек, характерных для честного, но негибкого стиля работы, чтобы помочь вам проанализировать и определить, присутствуют ли у вас такие черты, и измениться, чтобы двигаться к успеху.

Куда же вы направляетесь сейчас? Станьте более творческим человеком, научитесь стремиться к новому и изменениям — это не только продлит вашу жизнь, но и наполнит ваши годы смыслом.

Глава 1. Ищите приемы в работе

«Изогнутая линия — целая, кривая — прямая»: только сделав поворот, можно достичь цели, причём быстрее и лучше.

Вот в чём заключается метод, позволяющий не ограничиваться рамками обыденности.

1. Не стремитесь к чрезмерной амбициозности

Не следует подходить к делу слишком прямолинейно. Многие берутся за слишком много дел, пытаясь сделать всё сразу, но так ничего не получается.

Представьте себе, что то, что вам нужно сделать, — это один маленький ящик в длинном ряду ящиков. Ваша задача — открывать по одному ящику за раз, удовлетворительно выполнять работу, лежащую в этом ящике, а затем закрывать его. Не думайте постоянно обо всех ящиках, а сосредоточьтесь на том, который вы уже открыли. Как только вы закрыли один ящик, не думайте о нём больше.

Не стоит подходить к делу слишком формально, но обязательно нужно соблюдать технику выполнения. Энергия человека ограничена, и распылять её на несколько дел — не только неразумно, но и нереально. Здесь мы предлагаем «принцип одной задачи»: сосредоточившись на выполнении одной задачи, можно добиться результата и преодолеть жизненные трудности. Преимущество такого подхода в том, что, не пытаясь сделать слишком многое сразу, вы не останетесь ни с чем, не выполнив ни одной задачи.

Тот, кто стремится к успеху, не должен распылять свои силы на несколько дел одновременно, а должен сосредоточиться только на одном из них. Иными словами, мы не должны распылять свои силы на выполнение задач, выходящих за рамки наших обязанностей.

Если большинство людей сосредоточат свои усилия на одной задаче, то все они смогут выполнить её на высоком уровне.

Проанализировав взгляды на философию бизнеса более ста человек, добившихся выдающихся успехов в своей отрасли, исследователи обнаружили следующий факт: каждый из них обладал такими достоинствами, как целеустремленность и четкость решений.

Наличие четкой цели не только поможет вам выработать привычку быстро принимать решения, но и позволит сосредоточить все внимание на одной задаче до тех пор, пока она не будет выполнена.

Самые успешные бизнесмены — это люди, способные принимать решения быстро и решительно; они всегда сначала ставят перед собой четкую цель, а затем сосредотачивают все свои силы и усилия на ее достижении.

Целью Вулворса было открыть по всей стране сеть «дешевых магазинов», поэтому он посвятил этому делу все свои силы и в конце концов достиг этой цели, которая и сделала его успешным человеком.

Линкольн посвятил себя делу освобождения рабов и благодаря этому стал величайшим президентом США.

Лист, услышав однажды речь, был охвачен желанием стать великим адвокатом; он сосредоточил все свои силы на этой цели и в итоге стал одним из самых известных адвокатов США.

Истман посвятил себя производству фотоаппаратов «Кодак», что принесло ему неисчислимые богатства и подарило несметное удовольствие миллионам людей по всему миру».

Хелен Келлер сосредоточилась на том, чтобы научиться говорить, и благодаря этому, несмотря на то что она была и глухой, и немой, и слепой, ей всё же удалось достичь своей четко поставленной цели.

Как видно, все успешные люди не берутся за многое сразу, а рассматривают какую-то конкретную и особую цель в качестве главной движущей силы своих усилий.

Сосредоточенность — это действие, заключающееся в направлении сознания на какое-то конкретное желание и поддержании этого сосредоточения до тех пор, пока не будет найден способ реализации этого желания, а человек не приступит к конкретным действиям.

Уверенность в себе и желание — вот основные факторы, составляющие «сосредоточенность» человека. Без этих факторов волшебная сила сосредоточенности будет бесполезна. Главная причина того, почему лишь немногие обладают этой волшебной силой, заключается в том, что большинству людей не хватает уверенности в себе, и у них нет какого-то особого желания.

Вы можете стремиться к чему угодно, и если ваше желание разумно и достаточно сильное, то сила «сосредоточенности» поможет вам его достичь.

Предположим, вы намерены стать известным писателем, выдающимся оратором, выдающимся руководителем в сфере бизнеса или высококвалифицированным финансистом. В таком случае вам лучше ежедневно, перед сном и сразу после пробуждения, уделять 10 минут тому, чтобы сосредоточить свои мысли на этом желании и определить, как именно следует действовать, чтобы оно стало реальностью.

Когда вы будете сосредоточивать свои мысли, направьте взгляд на через 1, 3, 5 или даже 10 лет, представьте себя самым влиятельным оратором своего времени; представьте, что у вас довольно хороший доход; представьте, что на гонорары за выступления вы купили собственный дом; представьте, что у вас в банке лежит значительная сумма, предназначенная для обеспечения вашей пенсии в будущем; представьте себя чрезвычайно влиятельной личностью; представьте, что вы занимаетесь делом, в котором вам никогда не придётся бояться потери своего положения... Только сосредоточившись на этих представлениях, вы сможете приложить усилия, чтобы ваша мечта стала реальностью.

Сосредоточьтесь на одном деле за раз, полностью погрузитесь в него и искренне желайте его успеха — так вы не почувствуете душевного истощения. Не позволяйте своим мыслям отвлекаться на другие дела, потребности или идеи. Сосредоточьтесь на том важном деле, которое вы уже решили выполнить, и откажитесь от всего остального. Представьте себе, что то, что вам нужно сделать, — это один маленький ящик в длинном ряду ящиков. Ваша работа заключается в том, чтобы открывать по одному ящику, удовлетворительно выполнять работу, находящуюся в этом ящике, а затем закрывать его. Не думайте постоянно обо всех ящиках, а сосредоточьтесь на том ящике, который вы уже открыли. Как только вы закрыли ящик, не думайте о нём больше.

Понимайте, какую ответственность вы несете при выполнении каждой задачи, и знайте свои пределы. Если вы доводите себя до изнеможения и теряете контроль, то тем самым тратите впустую свою эффективность, здоровье и счастье. Выбирайте самое важное и делайте его в первую очередь, отложив остальное в сторону. Делайте меньше, но делайте лучше — так вы получите больше удовольствия от работы.

Как видно, сила сосредоточенности поистине удивительна! В условиях жесткой конкуренции, если вы сможете сконцентрировать внимание на одной цели, ваши шансы на успех значительно возрастут.

2. Действуйте с учетом ситуации

В повседневной жизни слова и дела неразделимы; зачастую слова служат основой, способствующей выполнению дел. Поэтому, занимаясь делами, мы должны учитывать ситуацию и уделять особое внимание вспомогательной роли речи.

Выбор языка общения должен зависеть от уровня культуры собеседника: умение говорить как изысканно, так и просто позволит избежать неприятного ощущения несоответствия.

Темы разговора следует подбирать с учётом ситуации собеседника: даже самая интересная тема, если она не соответствует его потребностям, не сможет вызвать взаимный интерес,

необходимый для увлечённого общения. Только после этого можно постепенно перевести разговор в нужное вам русло.

В повседневных беседах люди обычно обсуждают мелочи из своей жизни — возможно, чтобы продемонстрировать собеседнику свою дружелюбие. В официальных беседах лучше не использовать свою жену и детей в качестве темы для разговора, иначе это неизбежно создаст впечатление, что вы слишком сентиментальны и несерьезны.

Начинайте разговор с более серьёзных тем, таких как политика и экономика, а затем переходите к более лёгким темам, например, к литературе, искусству или личным увлечениям. В общем, лучший разговор — это когда вы открыто и честно излагаете свои взгляды и мнения, что позволяет собеседнику и вам прийти к общему пониманию.

Человек, умеющий обращаться к другим с просьбами, обязательно уделяет большое внимание вежливости, тщательно подбирает слова и не позволяет себе неуместных высказываний, поскольку знает, что нетактичные слова часто ранят других, и даже если потом и захочешь исправить ситуацию, будет уже слишком поздно. Напротив, если вы ведете себя сдержанно, проявляете мягкость и говорите уместно и приятно, то разговор пойдет гладко, и дело, о котором вы просите, будет легко улажено.

Поэтому, чтобы вызвать у собеседника симпатию, необходимо говорить доброжелательно, обдумывать свои слова перед тем, как их произнести, и не говорить всё, что приходит в голову, иначе вы можете вызвать у других недовольство, даже не понимая, почему. Тем, кто привык говорить прямо и без обиняков, следует в повседневной жизни больше культивировать в себе привычку обдумывать свои слова и высказываться осторожно; ни в коем случае нельзя, как будто плевать на землю, говорить, не глядя по сторонам, — это негативно скажется на вашем имидже.

Обращение к кому-то с просьбой о помощи чаще всего связано с трудностями и кризисами в работе или жизни, например, с болезнью близкого человека, конфликтами в браке, неудачами в карьере и т. д. Все эти факторы могут привести к эмоциональному истощению и потере уверенности в себе, что сказывается не только на настроении, но и на взаимоотношениях с окружающими. В моменты эмоционального спада мы надеемся, что окружающие проявят заботу и протянут руку помощи. Но ни в коем случае не показывайте окружающим свою чрезмерную подавленность. Если при обращении к кому-то с просьбой вы будете постоянно выглядеть уныло, это создаст у собеседника ощущение, что вы приносите несчастье.

Поскольку в жизни встречаются самые разные типы людей, с которыми мы неизбежно сталкиваемся при решении дел, только подбирая правильные слова для каждого из них, можно добиться наилучшего результата.

3. Делайте то, в чём вы сильны

Для многих людей определить, в чём они действительно сильны, — довольно сложная задача, поскольку они скорее доверяют другим, чем самим себе. На самом деле не стоит недооценивать себя — верьте, что ваши способности уникальны. Большинство людей в обществе только завидуют другим или подражают им, но редко кто пытается четко определить свои сильные стороны, понять свои способности, а затем поставить цель и приложить все усилия для ее достижения, поэтому им не удается совершить что-то значительное. Как же поступают успешные люди?

Согласно опросу, 28 % людей именно благодаря тому, что нашли профессию, в которой они сильны, полностью взяли свою судьбу в свои руки и раскрыли свои сильные стороны до предела. Эти люди, естественно, преодолели порог слабости и вошли в число успешных; напротив, 72 % людей именно из-за того, что не знают своей «профессии по призванию», постоянно с трудом занимаются тем, в чём они не сильны, и поэтому не могут выделиться из толпы, не говоря уже о том, чтобы совершить что-то великое. На самом деле большинство людей в мире — обычные люди, но большинство из них мечтают стать неординарными — людьми, совер-

шающими великие дела, мечтают о великих достижениях, о том, чтобы их талант был оценен по достоинству, а способности получили признание, чтобы обрести славу, статус и богатство. Однако, к сожалению, тех, кому это действительно удаётся, всегда очень мало.

Если внимательно понаблюдать за теми, кто добился больших успехов и спас себя, можно заметить, что почти у всех них есть одна общая черта: независимо от уровня их интеллекта и таланта, независимо от того, в какой сфере они работают и какую должность занимают, они все занимаются тем, что у них получается лучше всего.

Множество примеров показывает, что «достижения» человека проистекают из его сосредоточенности и самоотдачи в работе, в которой он преуспевает: только заплатив цену в виде усилий, приложенных без жалоб и сожалений, можно насладиться сладкими плодами.

Один известный профессор экономики однажды привёл точную аналогию, опираясь на три экономических принципа. Он отметил, что, подобно тому как государство выбирает стратегию экономического развития, каждый человек должен выбирать ту работу, в которой он силен, и заниматься тем, в чём он специализируется, — только так он сможет справляться с задачами и получать от этого удовольствие. Другими словами, сравнивая себя с другими, не стоит завидовать им: именно ваши собственные навыки и знания приносят вам наибольшую пользу — это и есть «сравнительное преимущество», о котором говорит экономическая наука. Это первое.

Второй — принцип «альтернативных издержек». Как только вы сделали свой выбор, вам приходится отказаться от других вариантов, и выбор между ними отражает альтернативные издержки данной работы; таким образом, вы понимаете, что должны приложить все усилия и относиться к работе с большей серьезностью.

В-третьих, «принцип эффективности». Результат работы зависит не от того, сколько времени вы ей посвящаете, а от того, насколько она результативна и какова её добавленная стоимость. Только в этом случае ваши усилия не будут напрасными, и вы сможете получить достойное вознаграждение и мотивацию.

Свою судьбу вы создаете сами, а настоящий успех — это результат ваших собственных усилий. Не стоит недооценивать себя — верьте в то, что ваши способности уникальны. Возможно, вы сейчас занимаетесь чем-то выдающимся, и однажды вы действительно сможете стать «необыкновенным» человеком, которым все будут восхищаться.

Делать то, в чём ты силен, и твёрдо стоять на земле — ещё один секрет успеха. В молодости каждый ставит перед собой цели: кто-то хочет стать учёным, изобретателем или великим писателем — у всех, казалось бы, грандиозные устремления. Молодые люди неизбежно «поклоняются кумирам», надеясь найти образец для подражания, но не каждый может стать учёным или изобретателем. Развитие профессиональных навыков и постепенное накопление личных ресурсов — вот один из ключевых факторов на пути к успеху.

Другими словами, ключ к успеху заключается в том, чтобы вкладывать все необходимые усилия и проходить все необходимые этапы. Жизнь полна неожиданностей, и успех или неудача человека зависят не только от его способностей, но и от его упорства. У человека должны быть мечты, иначе он теряет цель и направление своих усилий, но условия для успеха необходимо создавать постепенно, день за днём. Вы можете поставить перед собой цель стать крупным предпринимателем или великим литератором, но ни в коем случае не стоит просто лежать сложа руки и ждать.

При выборе профессии, независимо от каких бы ни были предписания, в первую очередь следует руководствоваться тем, что вам нравится и в чём вы сильны. Известный американский поведенческий ученый Джек Хоул в своём докладе под названием «Начните свой путь к успеху со своей специализации» очень чётко объясняет: «Конкуренция между людьми — это не соревнование умных и неумных, а сравнение различных специализаций, или, иными словами, демонстрация способностей в своей области. Успешные люди достигают успеха благо-

даря тому, что в полной мере проявляют свои интеллектуальные преимущества в своей специализации, а неудачники — это те, кто не имеет специализации и всегда остается слепым пассивным наблюдателем. Если человек способен проявить 86 % своего потенциала в своей специализации, то он уже может добиться успеха».

4. Прежде чем приступить к делу, оцените свои силы

Философы говорят: «Познай самого себя». Лучший способ — отстраниться и оценить себя со стороны, как посторонний наблюдатель. Затем нужно как можно объективнее провести самоанализ, оценить свои способности и осознать свои недостатки.

Кто-то может возразить: «Это бессмысленное занятие, я и так знаю себя. Разве человек не может знать самого себя?» Ответ: «Да!» Но у всех нас есть слабость — склонность обманывать себя; мы все ищем оправдания своим слабостям и придумываем поводы для своих неудач.

Многие из нас считают себя гораздо лучше, чем есть на самом деле. Мы все полагаем, что главная причина, по которой мы не добились большего успеха в карьере, — это отсутствие удачи. Мы изо всех сил стараемся уйти от таких фактов, как недостаток активности, намеренная протаскивание дел, недостаток внимания или уклонение от обязанностей и т. д.

Представьте, что вы хотите устроиться на работу в одну компанию, и у вас назначена встреча с её президентом. Он сидит за столом, наклонившись вперёд, и говорит: «Если я вас найму, что вы сможете принести нашей компании? Расскажите мне обо всём — и о хорошем, и о плохом».

Как вы ответите? Какие свои квалификации и навыки вы сможете перечислить?

Любая компания должна регулярно проводить инвентаризацию: проверяя запасы товаров, компания выясняет, что нужно продавать, чего не хватает и не устарели ли некоторые продукты.

Каждому человеку нужно время от времени анализировать себя и спрашивать: «Какими особыми способностями и навыками я обладаю? Способен ли я конкурировать с коллегами? Готов ли я вложить в работу время, умственные усилия и энергию, необходимые для достижения успеха? Может ли то, что я знаю, устареть?»

Однако некоторые из нас считают себя хуже, чем есть на самом деле: нам не хватает уверенности в себе, мы чувствуем себя неловко и уклоняемся от сложных задач, потому что не хотим потерпеть неудачу. В результате мы обречены на всю жизнь оставаться посредственными.

Никто из нас не хочет отставать от других. Давайте покончим с этим самообманом и начнем строго оценивать себя.

Ответьте честно на каждый вопрос, помня, что обманывать себя — значит предавать себя.

(1) Вы трудолюбивы?

Является ли лень твоей вредной привычкой? Бросаешь ли ты работу на произвол судьбы, как только выходишь из офиса? Когда ты отстаёшь от других, редко ли ты задерживаешься в офисе до позднего вечера, редко ли берёшь работу на дом или редко ли ходишь в офис по выходным? Тратишь ли ты больше времени, чем другие, на кофе и пустую болтовню о мелочах? Вы поздно встаете по выходным и оправдываетесь: «Мне нужно больше сна, чем другим»? Вы предпочитаете сидеть и болтать, вместо того чтобы читать ту книгу, которую, как вы знаете, вам следует прочитать? Большую часть вечеров вы тратите впустую перед телевизором? Вы принимаете решение поддерживать себя в хорошей физической форме, но, когда дела на работе идут не так гладко, отбрасываете это в сторону? Если бы вам пришлось выбрать одно из двух слов — «трудолюбие» или «лень» — чтобы охарактеризовать себя, какое бы вы выбрали?

(2) Есть ли у вас амбиции?

Вы хотите добиться прогресса, но действительно ли готовы приложить для этого усилия? Принимаете ли вы конкретные меры, чтобы укрепить свои способности, улучшить навыки и

лучше подготовиться? Поставили ли вы перед собой цели? Стремитесь ли вы к их достижению так же, как следует расписанию? Нацелены ли вы на конкретные профессиональные достижения? Составили ли вы план их реализации? Реалистичны ли ваши стремления? Когда вам предстоит повышение до руководящей должности или даже до вице-президента, ваша цель сводится ли лишь к повышению зарплаты на одну ступень или к получению какой-нибудь должности?

(3) Вы настойчивы?

Когда вы знаете, что нужно делать, вы это делаете? Или вы склонны откладывать дела на потом? Если у вас есть обязанность, которую нужно выполнить, или какое-то сложное и неприятное дело, вы вздыхаете, но продолжаете работать и не останавливаетесь, пока не доведете дело до конца? Или вы постоянно откладываете, а в конце спешно и неаккуратно доделываете?

(4) Упорядочена ли ваша работа?

Ваша работа — это беспорядочный хаос или «планируй работу, выполняй план»? Если у вас нет секретаря, всегда ли вы своевременно получаете и осваиваете новые документы? Если нужно, готовы ли вы потратить немного времени, чтобы уделить внимание какому-то конкретному документу? Есть ли у вас дома уголок, где вы держите папку с записями, чтобы она соответствовала той, что находится в офисе? Вы часто делаете заметки или полагаетесь на свою память? Есть ли у вас в кармане карманный календарь и подробный рабочий календарь, и первое, что вы делаете каждый день, — это проверяете эти календари? Записываете ли вы важные даты или события в календарь или откладываете это на потом? Часто ли вы забываете о встречах или сроках и в последний момент в панике пытаетесь исправить упущения?

(5) Обладаете ли вы творческим подходом?

Вы умеете решать проблемы? Вы рады проблемам? Если вам поручают задачу, вы предпочитаете действовать по стандартной схеме или ищете более эффективный подход? Столкнувшись с проблемой, вы заикливайтесь на ее анализе или быстро оцениваете ситуацию и начинаете искать решение? Если машина сломалась, какова ваша инстинктивная реакция — найти инструкцию и переустановить её, или придумать новый способ, чтобы сделать работу лучше? Когда система не работает как следует, вы впадаете в ярость, но продолжаете работать в её рамках? Готовы ли вы приступить к её изменению? Вы часто бросаете свои предложения в ящик для предложений или даже не задумываетесь об этом?

(6) Умеете ли вы сосредоточиться?

Вы стараетесь ставить перед собой цели и последовательно стремитесь к их достижению? Вам нравится одновременно думать о десятке дел? У вас есть энтузиазм, но нет интереса? Вы сосредоточены на работе или часто мечтаете наяву? Вам не хватает мотивации? Вас вдохновляют расплывчатые амбиции, но вы не совсем понимаете, с чего начать? Если перед вами стоит какая-то задача, вы четко понимаете, что нужно делать? Вы постоянно думаете о смене работы, но так и не можете принять окончательное решение — уйти или остаться?

(7) Являетесь ли вы реалистом?

Несмотря на то, что вы знаете, что вам не светит удача, вы всё же верите, что однажды она к вам придёт? Достаточно ли у вас самосознания, чтобы объективно оценить свои навыки и потенциал? Ясно ли вы понимаете, что недостатки в одних областях могут компенсироваться преимуществами в других? Понимаете ли вы свои ограничения и сильные стороны? Отвечаете ли вы на вышеуказанные вопросы откровенно или уклоняетесь от прямого ответа?

Задайте себе этот основной вопрос: почему я хочу добиться успеха? Переставьте в правильном порядке следующие утверждения, чтобы понять, на чём вы делаете акцент:

- Я хочу добиться успеха, потому что в карьере успех — это смысл жизни;
- Успех — это повод для личной гордости;
- ради своей семьи я хочу добиться успеха;
- Я хочу заслужить похвалу коллег;

— Я хочу получить вознаграждение: деньги, власть и влияние.

(8) Внимательно проанализируйте

Когда вы закончите отвечать, скомпилируйте эти записи на одну страницу и повесьте её на видном месте, чтобы вы не забывали об этом. (Лучше всего в шкафу — так вы будете видеть её каждое утро)

Поделитесь своим решением со своей «второй половинкой» — это укрепит вашу решимость, ведь вы не хотите потерпеть неудачу на глазах у супруга.

Начиная этот новый план, задайте себе один фундаментальный вопрос: «Для достижения этих целей потребуется упорный труд. Смогу ли я это сделать?»

Помимо выдающихся талантов, если успех можно получить напрямую от чего-то одного, то в девяти случаях из десяти это: упорный труд, не ограничиваться рамками своих обязанностей и проявлять творческий подход.

Для амбициозных людей добиться успеха в карьере не так уж и сложно, ведь большинство сотрудников в любой организации не прикладывают к работе все свои силы. Большинство людей вкладывают гораздо меньше! Если вы готовы «пройти еще один этап», у вас есть все шансы «подняться по карьерной лестнице».

5. Действуйте быстро и оперативно

Военные стратеги часто говорят: «В военном деле самое страшное — это нерешительность». На самом деле, пагубные последствия нерешительности и неспособности принять решение проявляются не только на поле боя, но и в современной бизнес-стратегии. В деловой борьбе нельзя упускать шансы, ведь время не повторяется. Если вы будете колебаться и не сможете принять решение, когда это необходимо, то на деловой арене вас ждет полное фиаско, и вам не останется места под солнцем. Поэтому решительность и твердость стали одним из секретов успеха современных предпринимателей. Разумеется, под «решительностью» здесь подразумеваются, прежде всего, смелые действия, основанные на точном анализе рынка и тщательном обдумывании, а не порывы или импульсивные поступки, лишённые разумного плана. Чжан Юн из династии Сун говорил: «В деле есть три трудности: умение видеть — первая; умение действовать — вторая; действовать решительно — третья». Другая сторона решительности заключается не только в наступлении и развитии. Иногда бездействие или необходимое отступление также являются проявлением решительности: когда нужно подождать и понаблюдать, следует воздерживаться от действий; когда нужно отступить, следует отступить — это тоже проявление решительности.

Наибольшее впечатление производит, пожалуй, пословица «Длинная ночь — много снов». Она означает, что при выполнении каких-либо дел, если они длятся слишком долго или затягиваются, легко возникают проблемы.

Когда «ночь длинна», «кошмаров» становится много, и спящий может испытать неожиданный испуг, что, в свою очередь, снижает эффективность сна. По той же логике, если действовать нерешительно и долго не принимать решения, можно упустить благоприятный момент. «Тот, кто упускает время, не является мудрым».

В «Исторических записях» есть высказывание: «Вооруженные силы — это орудие зла». Это означает, что не следует выводить войска, если в этом нет крайней необходимости; однако, как только войска выведены, необходимо действовать быстро и решительно. «Утомление войск в дальних походах» или «длительные военные действия» почти всегда приводят к поражению.

Наполеон, ведя бесконечные войны и завоевывая Европу, казался непобедимым, но впоследствии потерпел трагическое поражение при Ватерлоо; Гитлер, одержимый идеей агрессии против других стран, получил в результате разрушение своей страны, гибель своего народа и утрату суверенитета. Все это произошло по следующим причинам:

во-первых, они не осознавали вреда войны;

во-вторых, они не понимали истинного смысла поговорки «чем дольше ночь, тем больше снов».

Китайцы издавна ценят умеренность, спокойствие и размеренность в своих поступках; даже когда над ними нависает великая беда, когда «нож приставлен к горлу», они сохраняют хладнокровие. Только тот, кто способен на такое, может считаться великодушным джентльменом. Однако это не означает, что китайцы любят тянуть время или не умеют использовать благоприятные моменты. На самом деле, стремясь к гармонии, спокойствию и изяществу, китайцы при этом постоянно сосредоточены на том, чтобы уловить благоприятный момент.

Существует политическая философия «правления без действия» (у-вэй). На первый взгляд она кажется принципом беззаботного отношения к жизни, но по своему содержанию она далеко не так проста, как кажется на первый взгляд. Так называемое «у-вэй» — это не просто «неделание», а высшая степень «интриг и уловок»; под внешней оболочкой спокойствия постоянно происходят частые маневры, основанные на политических уловках и стратегиях.

Возьмём для примера колесо: когда оно вращается с бесконечной скоростью, кажется, что оно не вращается вовсе, или же видится обратное вращение. «Недействие» — это именно такое состояние: «недействие» позволяет «сделать всё». Поэтому, действуя, нельзя быть слишком привязанным к правилам — нужно быстро принимать решения, не колеблясь и не медля.

6. Делайте то, что вам нравится

Каждый должен действовать решительно и заниматься тем, что ему нравится. Возможно, такая мысль кажется эгоистичной и даже несоответствующей долгу, но на самом деле, занимаясь любимым делом, когда вы понимаете, что пошли не в том направлении, вы сможете своевременно развернуться и двинуться в правильном направлении, что позволит вам достичь желаемой цели. Если же действовать слишком формально, продолжая идти, даже зная, что ошибаетесь, в конечном итоге вы потерпите полное фиаско. Нельзя действовать слишком «по долгу службы» — нужно поступать так: каждый день есть много дел, но один принцип должен оставаться неизменным — обязательно делай то, что тебе нравится больше всего.

Многие люди, ища работу, не знают, чем бы им заняться, или берутся за то, что им не нравится.

Один механик не любил свою работу и хотел сменить профессию, но долго не мог решиться, потому что он изучал механику уже более двадцати лет, и если бы внезапно перешел на другую работу, то почувствовал бы себя очень не в своей тарелке; несмотря на то, что ему это не нравилось, он не мог отбросить профессиональные знания в области механики, накопленные за более чем двадцать лет.

Он хотел перемен, но не мог избавиться от груза прошлого, и, естественно, не мог вырваться из этой ситуации.

Это противоречие: раз уж он знает, что дальнейшая работа не будет ему интересна, ему следует решительно принять решение: сменить профессию! Ведь заниматься тем, что нравится, — это увлекательно, это легче пробуждает воображение и творческий потенциал и в конечном итоге приводит к выдающимся достижениям.

Чтобы изменить свою текущую ситуацию, обрести больше уверенности в себе и работать более эффективно, мы должны принимать лучшие решения и предпринимать более эффективные действия.

Много лет назад один известный человек сказал: «Ты должен заниматься тем, что тебе нравится, только тогда ты сможешь чего-то добиться».

Заниматься тем, что тебе нравится, на самом деле очень сложно. Большинство людей в основном занимаются работой, которую ненавидят, но при этом вынуждены заставлять себя делать то, что им не нравится, как можно лучше.

Они часто теряют мотивацию, постоянно сталкиваются с тупиками в карьере, из которых не могут выбраться, постоянно обращаются за советом к другим, но при этом продолжают жить

по-прежнему, ни в чём не продвигаясь вперёд, топчась на месте. Конечно, это не то, чего они хотят, но по разным причинам лишь немногие из них пытаются изменить своё положение. На самом деле, чтобы найти работу, которая действительно нравится, достаточно просто составить список идеальных и идеальных условий труда — и всё станет ясно.

Один довольно известный психолог, рассказывая о том, как ему в конце концов удалось найти работу, которая ему больше всего нравится, сказал следующее:

Спорт и математика всегда были двумя вещами, которые Рок очень любил.

С самого детства Рок был выдающимся спортсменом: он не только занимал должность старосты спортивного кружка и был капитаном команд по баскетболу и настольному теннису, но и являлся выдающимся спортсменом школьной команды по легкой атлетике. Рок когда-то задумывался о том, как превратить свои увлечения в профессию, и даже мечтал стать вторым Чжан Дэпеем.

Рок постоянно задавал себе вопрос: действительно ли это то, чего он хочет? Готов ли он посвятить спорт всей своей жизни? В конце концов Рок сказал себе: зарабатывать на жизнь физическим трудом — это не та жизнь, которую он действительно хотел бы вести, хотя он и очень любил спорт.

В старшей школе и университете Лок всегда был одним из лучших по математике, и он даже подумывал о том, чтобы стать профессором математики.

Прежде чем принять это решение, Лок составил список идеальных и идеальных условий работы и сказал себе:

во-первых, он должен сам распоряжаться своим временем;

Во-вторых, у него должна быть возможность постоянно общаться с людьми, ведь он любит общество.

В-третьих, работа должна приносить пользу обществу.

В-четвертых, у него должна быть возможность путешествовать по миру.

В-пятых, он должен иметь возможность постоянно учиться и развиваться.

В-шестых, он должен иметь возможность постоянно налаживать новые межличностные связи и общаться с успешными друзьями.

В-седьмых, уровень дохода должен зависеть от его собственных усилий.

Рок обнаружил, что работа профессора математики не соответствует его идеальным условиям труда, поэтому он снова начал искать другую работу, которую мог бы сделать делом всей своей жизни.

В 17 лет Рок познакомился с индустрией продаж автомобилей: поскольку он очень любил машины, он думал, что сможет неплохо справиться с этой работой; однако, по-настоящему погрузившись в эту сферу, он обнаружил, что она имеет свои особые особенности, а его характер, похоже, не подходил для нее, и поэтому он снова сменил профессию.

С 16 до 21 года Рок сменил 18 различных работ, но перед каждой сменой он никогда не задумывался: «Чего он на самом деле хочет?» — пока не составил список своих идеалов и идеальных условий работы.

Позже Лок обнаружил у себя одну особенность: с детства он всегда был очень увлечённым и любил помогать другим. Если одноклассник не мог разобраться с математикой, он с удовольствием его подтягивал; если кто-то плохо играл в баскетбол, он добровольно предлагал свои услуги, чтобы научить его.

Ведь Рок верил: если он сам может, то и другие обязательно смогут.

Совершенно случайно Рок посетил курс по раскрытию духовного потенциала, который произвёл на него огромное впечатление.

Рок понял, что, несмотря на то, что он прошел столько курсов и усвоил столько информации, ни один из них не мог сравниться с тем, что за коротких 8 часов поделился с ним его учитель Энтони Робин.

Рок подумал: «Как было бы хорошо, если бы и он в будущем мог делать то же, что и другие, — делиться информацией, которая действительно помогает людям, с теми, кто хочет её получить, независимо от того, через какие каналы: книги, аудиокассеты или видеозаписи!» Рок обнаружил, что эта работа полностью соответствовала всем его представлениям об идеальной работе и идеальным условиям труда. Поняв это, он осознал, что именно это и было тем направлением, которое он искал после окончания учебы.

Рок когда-то слышал, как его учитель говорил: «Каждая работа в этом мире хороша, но ни одна из них не имеет большего смысла, чем та, которой он занимается сейчас». Ведь, помогая другим, он помогает и себе.

Эти слова побудили Рока посвятить всю свою жизнь этому значимому делу. После семи-восьми лет упорной работы он наконец смог заявить о себе в этой отрасли и оказать очень конкретную помощь огромному количеству людей.

Будь то душевное переосмысление, укрепление уверенности в себе, прорыв в результатах работы или изменения в управленческом мышлении — во всех этих сферах произошли весьма заметные изменения.

Раньше Рок всегда считал зарабатывание денег очень важной целью, но со временем он понял, что деньги — это не всё и не самое главное.

Зарабатывать деньги, конечно, важно, но сейчас Рок целеустремленно стремится направить всю свою энергию на то, как совершенствоваться, как повысить качество работы, как предоставлять больше и более ценных услуг, чтобы помочь большему количеству людей, желающих спасти себя, и партнерам, стремящимся подняться на новый уровень.

Всякий раз, когда Рок замечает, что человек перестал развиваться и считает, что ему больше нечему учиться, ему становится очень жаль этого человека.

Ведь даже самые выдающиеся люди в мире остаются такими скромными и так усердно стремятся к росту: они уже являются лучшими в мире, но всё равно продолжают учиться тому, как стать ещё лучше. У выдающихся людей мира наверняка есть свои методы и принципы самосовершенствования, и именно этому нам следует учиться.

Как стать успешным человеком? Мы должны изучать, как думают успешные люди, какие действия они предпринимают, какое отношение у них к жизни и какие у них взгляды.

Как им удаётся подняться на новую ступень, с какими людьми они общаются, и какую цену и какие усилия они заплатили до того, как добились успеха? Как им удаётся не сдаваться, когда они сталкиваются с неудачами и огромными вызовами? В конечном счёте, причина одна: делать то, что нужно, как можно лучше.

7. Делайте дело, сделав небольшой обход

Изогнутая линия — цельная, а прямая — ломаная; только пойдя в обход, можно достичь цели, причём быстрее и лучше.

Вот в чём заключается метод, позволяющий не ограничиваться рамками обычного подхода.

У императора Ву из династии Хань была кормилица, которая воспитывала его с раннего детства. В истории кормилицы императоров часто создавали проблемы, причём весьма серьёзные, ведь император был её приёмным сыном, а её неофициальное влияние, естественно, было огромным. Поэтому она «не раз совершала правонарушения за пределами дворца», то есть часто совершала противозаконные поступки. «Император решил применить закон», — император Ву из династии Хань узнал об этом и приготовился строго наказать её по закону. Когда император действительно впадал в гнев, даже кормилица была бессильна и вынуждена была обратиться за помощью к Дунфань Шао.

Дунфань Шао был известен перед императором как человек, способный вести себя озорно и упрямо. Император Ву отличался от Первого императора Цинь: у него было как минимум два любимца. Одним из них был Дунфань Шао, который часто развлекал его юмо-

ром — шутками и анекдотами, доводя императора до состояния, когда тот не знал, смеяться ему или плакать. Однако император очень любил его, потому что всё, что он говорил и делал, было вполне обоснованно. Другим был Цзи Ань, человек с высокими моральными качествами, который часто перечил императору, говорил прямо и ставил его в неловкое положение.

Судя по всему, этот император мог терпеть и широко использовать только этих двоих людей; хотя они и не занимали высоких должностей, были ему очень близки и часто оказывали на него уравнивающее влияние. Поэтому у Дунфань Шао было столь большое влияние на императора Ву. Кормилица долго размышляла, но не могла не обратиться к нему за помощью. Император должен был действовать по закону, и никаких исключений не могло быть, поэтому ей оставалось только обратиться к нему с просьбой найти выход. Выслушав слова кормилицы, он сказал: «Это не дело, которое можно решить словами» — кормилица, будьте внимательны! В этом деле одни только слова бесполезны.

Поэтому он наставил кормилицу: «Если же вы действительно надеетесь на спасение, то, когда вас будут уводить, просто неоднократно оглядывайтесь на императора и ни в коем случае не говорите об этом — возможно, в крайнем случае это принесёт надежду!» Если ты хочешь, чтобы я действительно спас тебя, и если есть надежда, что я смогу тебе помочь, то когда император отдаст приказ казнить тебя, когда тебя выведут и потянут прочь, ничего не говори. Если император прикажет тебе убираться, то убирайся, но, сделав два шага, оглянись на императора, сделай ещё два шага — и снова оглянись на императора. Ни в коем случае не проси: «Император! Я твоя кормилица, прости меня!» Иначе твоя голова окажется на плахе. Ничего не говори, и уж тем более не упоминай о том, что кормила императора грудью. «Может быть, есть ещё одна десяти тысячная надежда!» — возможно, останется одна десяти тысячная надежда, что тебя удастся спасти.

Дунфан Шо так и наказал кормилицу. Когда император Ву ди вызвал её и спросил: «Ты совершила столько злодеяний за пределами дворца, это просто отвратительно!», — он приказал придворным увести её и подвергнуть наказанию. Услышав это, кормилица поступила в точном соответствии с указаниями Дунфан Шо: делая один-два шага, она оглядывалась на императора, а с её лица текли слёзы и сопли. Дунфан Шо стоял рядом и сказал: «Ты, старуха, с ума сошла! Император уже вырос, разве он по-прежнему нуждается в твоём молоке? Убейся отсюда побыстрее!» Услышав эти слова Дунфань-Шу, император Ву ди почувствовал сильную печаль. Он подумал о том, что с самого детства рос на её руках, и теперь ему предстоит отправить её на казнь или в тюрьму, что действительно причиняло ему боль. Услышав ещё и такие упреки от Дунфань-Шу, он решил: «Ладно, на этот раз прощу тебе преступление! Но впредь не совершай больше ошибок». «Император, опечаленный, немедленно издал указ об освобождении от наказания».

На первый взгляд, подобные события кажутся незначительными эпизодами в истории, но из малого можно судить о большом. Именно поэтому юмор Дунфань Шао не был бессмысленным. Используя юмористическую форму и применяя метод «изогнуть, чтобы выпрямить» — то есть действовать не по правилам, — он спас жизнь кормилице императора Ву и избавил его от последующих угрызений совести.

Если бы Дунфан Шо пошёл к императору Ву и сказал: «Император! Хороша она или плоха, она всё равно ваша кормилица, помилуйте её!», то император разгневался бы ещё сильнее. Возможно, он сказал бы: «Ну и что, что она кормилица? У неё что, три головы? И какое тебе до этого дело? Почему ты за неё заступаешься? Возможно, её преступление — это твоя дурацкая идея!», — и при этом отрубил бы тебе язык. Это было бы невыносимо. Поступив таким образом, он, с одной стороны, выпустил пар за императора: «Ты, старуха, сумасшедшая, полная идиотка!» После такой отповеди император расстроился, и больше не нужно было за неё ходатайствовать — император сам пожалел о своём решении, но не мог винить Дунфань

Шао, ведь тот не просил императора освободить её; император сам её освободил, и милость исходила от него самого. Вот что значит «изогнуть, чтобы сохранить».

В эпоху Трёх царств Лю Бэй, правивший в Сычуане, столкнулся с засухой — летом долго не было дождей. Чтобы вызвать дождь, он издал указ, запрещающий частным лицам варить вино, подобно тому, как сейчас правительство запрещает забой скота. Поскольку при варке вина также тратятся рис и вода, был издан указ, запрещающий это занятие. После издания указа чиновники, ответственные за его исполнение, начали допускать отклонения при применении закона: некоторые из них, обнаружив в домах простых людей утварь для изготовления вина, налагали на них наказания. Хотя простые люди и не варили вино, а были обнаружены лишь ранее использовавшиеся инструменты для его изготовления, «как это можно считать нарушением закона?»

Однако недобросовестные чиновники, как только появлялась возможность, «пользовались моментом», придумывая всевозможные уловки, чтобы не только заслужить похвалу и награду, но и под предлогом вымогать деньги у простого народа. Они докладывали в вышестоящие инстанции: «В доме такого-то обнаружены приспособления для изготовления спиртных напитков, необходимо применить наказание — от штрафа до тюремного заключения». Хотя в приказе Лю Бэя и не говорилось о наказании за обнаружение таких приспособлений, «небо высоко, а император далёк», и у простого народа не было, куда обратиться со своими жалобами, что привело к повсеместному недовольству и могло привести к беспорядкам.

Цзянь Юн был шурином Лю Бэя. Однажды Цзянь Юн и два шурина Лю Бэя отправились на прогулку, заодно осматривая окрестности. Они ехали в одной повозке, и когда Цзянь Юн заметил впереди мужчину и женщину, идущих вместе, он решил, что настал подходящий момент, и сказал Лю Бэю: «Эти двое собираются совершить прелюбодеяние, их следует арестовать и наказать по закону за прелюбодеяние». Лю Бэй ответил: «Откуда ты знаешь, что они намерены совершить прелюбодеяние? У тебя нет доказательств, как можно действовать без оснований?» Цзянь Юн сказал: «У них обоих с собой есть инструменты для прелюбодеяния!» Лю Бэй, услышав это, громко рассмеялся и сказал: «Я понял. Быстро отпусти тех, у кого с собой приспособления для изготовления вина». Это была ещё одна комедийная сцена, иллюстрирующая принцип «изогнувшись, можно достичь цели».

Когда человек впадает в гнев, действует принцип: «Гнев нельзя сдерживать, зло нельзя потакать». Особенно в эпоху авторитарного правления древних императоров: если император впал в гнев, пытаться сдержать его — дело безнадёжное, его гнев только усилится. Его нельзя сдерживать, нужно лишь пойти на поводу — «уступить, чтобы спасти» — пойти на уступку, чтобы разрядить ситуацию. Это принцип, которым должны умело пользоваться министры и руководители, особенно высокопоставленные.

Эти исторические истории можно использовать в качестве примера того, что в делах не следует быть слишком прямолинейным; они учат людей, что при решении вопросов ни в коем случае нельзя действовать слишком прямолинейно, иначе дело обязательно пойдёт наперекосяк. Так обстоит дело во многих ситуациях в жизни: даже в отношениях между близкими родственниками или друзьями нельзя быть слишком прямолинейным.

8. Умение мыслить нестандартно

Когда многие люди толпятся на одном и том же пути, если у вас достаточно сил и уверенности, чтобы выбрать обратный путь, вы, возможно, достигнете той же цели, что и остальные, только вам это покажется гораздо легче.

Люди уже привыкли к обычному способу мышления, и даже если он не приносит результатов, им все равно трудно измениться. В таких случаях нестандартное мышление может дать новые идеи: пойдя против течения и сделав рискованный ход, часто можно добиться победы, отличающейся от всех остальных.

Успешный опыт немецкой компании «Мерседес-Бенц» учит нас: не следует действовать слишком консервативно, а применять нестандартный подход, основанный на обратном мышлении. Сделать рискованный ход: организовать автогонки в Париже.

В последние 20 лет XX века японские и американские автомобили массово проникли в Западную Европу, практически доведя европейскую автомобильную промышленность до грани гибели. Например, компания «Тойота», известная лозунгом «Где дорога, там и Тойота», завоевала мир своими высококачественными и недорогими автомобилями. Совершенно очевидно, что если «Мерседес» потерпит неудачу в этой гонке, то трудно представить, что кто-то захочет потратить сумму, равную стоимости двух автомобилей «Тойота», на покупку неуклюжего «Мерседеса» — несмотря на непревзойденное качество «Мерседеса», его долговечность, комфорт и роскошь. В случае неудачи в этой гонке «Мерседес», без сомнения, будет вытеснен из рядов лидеров.

В мае в Париже царит приятная погода, и именно здесь проходит 18-я Всемирная автомобильная гонка. На трассе в порядке очереди выстроились более десятка роскошных автомобилей мировых брендов, и «Мерседес», с его роскошным дизайном, занимал среди них достойное место. Гонка началась, и президент компании «Мерседес» Эшад Руттер, не отрывая взгляда от большого экрана, следил за уносящимися вдаль в облаке пыли автомобилями.

В конце концов, все это мировые бренды: будь то японские «Тойота» и «Хонда» или американские «Шифролет» и «Мустанг» — ни у кого не было ни малейшего преимущества. Автомобиль «Мерседес», зажатый между японскими и американскими машинами, ничуть не уступал им в скорости, однако он мог лишь идти с ними наравне, и никакого преимущества не было видно.

Сердце Рутета буквально подскочило к горлу, а несколько помощников, стоящих рядом, не смели даже вздохнуть, все вместе следя за судьбой «Мерседеса» на трассе. Когда гонка прошла уже более половины дистанции, Рутет тихо выдохнул, поскольку «Мерседес» продемонстрировал небольшое преимущество. Вскоре все автомобили разогнались до предельной скорости и начали финальный рывок...

Под взрыв оваций Руте наконец потерял глаза, и на его лице расцвела уверенная улыбка. «Мерседес» победил, обогнав всех своих соперников. Эта победа не только сохранила место европейской автомобильной промышленности на мировом рынке, но и ещё более укрепила позиции «Мерседеса» в мировой автомобильной индустрии.

На самом деле ещё десять лет назад, а то и гораздо раньше, «Мерседес» благодаря своему огромному потенциалу уже занимал лидирующие позиции в мировом автомобилестроении: самый первый в мире автомобиль назывался «Мерседес», а основатели компании «Мерседес» — Карл Бенц и Готлиб Даймлер — были именно теми, кто создал автомобиль. Однако уже при Эшаде Руте, этом полном амбиций немце, было решено прибегнуть к иному способу конкурентной борьбы, чтобы укрепить позиции «Мерседеса».

«Автомобили „Бенц“ будут продаваться по цене, вдвое превышающей цену других автомобилей», — эти слова звучали так же мелодично, как горная песня, но насколько сложно было воплотить их в жизнь, можно только догадываться. Однако Реуттер, похоже, уже давно принял твердое решение: он понимал, что, если не найти способ повысить качество автомобилей «Бенц», компания не сможет приспособиться к меняющимся рыночным условиям в условиях все более жесткой конкуренции, а жить за счет старого бренда не удастся долго. Он чувствовал свою ответственность за то, чтобы проложить для «Бенца» новый путь развития.

Чтобы вдохновить всех сотрудников на совместное достижение новой цели, Рутхойф почувствовал необходимость лично посетить цеха и испытательные полигоны и продемонстрировать личный пример. Конечно, он понимал, какую огромную славу принесёт компании «Мерседес-Бенц» этот шаг, идущий вразрез с общепринятыми нормами, если он увенчается

успехом, но ещё лучше он осознавал, какими огромными будут потери в случае провала. Ему нужно было собрать всю свою волю в кулак, чтобы сделать этот рискованный ход.

Рут и возглавляемая им компания никогда не хотели бы оказаться в роли динозавров, неспособных приспособиться к изменениям. Еще до появления на свет роскошного седана «Мерседес-Бенц 600» Рут сказал своим техническим специалистам: «Недавно я придумал отличную рекламу автомобиля, конечно же, для нашего „Мерседеса“. Реклама звучит так: „Когда этот „Мерседес“ едет, самый громкий шум исходит от электронных часов в салоне“. Я собираюсь установить цену на этот „Мерседес“ в 170 тысяч марок». Специалисты, конечно, поняли, что имел в виду президент, но все же не могли не поразиться: 170 тысяч марок — за эти деньги можно купить целую кучу обычных автомобилей!

Возможно, поведение президента так впечатлило эту группу экспертов, что они работали, забывая о сне и еде, и с поразительной скоростью представили Эшаду Рейтеру успешный новый высококачественный седан «Мерседес». Первым приказом, отданным Рутером после того, как он поднялся с больничной койки, было объявление об удвоении цены на седан «Мерседес». Этот приказ не только потряс всю Германию, но и привёл в ужас автомобильную промышленность всего мира.

Желание Рутера вскоре стало реальностью: на свет появился известный во всём мире роскошный седан «Мерседес-Бенц 600», ставший самой престижной моделью в линейке «Мерседес-Бенц». Его роскошная внутренняя отделка, элегантный внешний вид и непревзойдённое качество вызвали восхищение. Вскоре главы правительств разных стран, члены королевских и аристократических семей, а также известные личности стали соревноваться в выборе «Мерседес-Бенц 600» в качестве своего средства передвижения, ведь владение «Мерседесом» — это не просто символ богатства.

Сегодня компания «Мерседес-Бенц» является крупнейшим монополистом в немецкой автомобильной промышленности, а также одним из крупнейших транснациональных производителей коммерческих автомобилей в мире; на протяжении столетия автомобили «Мерседес-Бенц» славятся во всем мире своим высоким качеством и высокой ценой, и эта слава не угасает.

В то время как большинство других компаний стремятся повысить свою конкурентоспособность за счёт сокращения затрат и снижения цен на свою продукцию, компания «Мерседес-Бенц» пошла по противоположному пути и добилась огромного успеха, что не может не дать нам определённого поучения: нельзя действовать, строго следуя общим правилам, нельзя всегда действовать механически и шаблонно.

9. Не занимайтесь тем, что вам неинтересно

Человек, не имеющий своих сильных сторон, может только «с трудом» выживать и в любой момент может быть сломлен.

Если у вас нет сильных сторон, вы должны уметь находить и развивать их, заниматься тем, что вам по силам, и в полной мере проявлять свои преимущества.

Если человек может выбирать цели в карьере в соответствии со своими увлечениями, его инициативность раскроется в полной мере.

Постоянно осознавайте, на что вы способны — только так вы сможете использовать свои сильные стороны и избегать слабостей, что в конечном итоге приведет к достижению больших успехов.

После того как соискатель осознает связь между своими интересами и различными профессиями, очень важно правильно оценить свои интересы.

Умение определять свою профессию исходя из интересов и использовать это для демонстрации своих сильных сторон — это отправная точка для тех, кто выбирает профессию, чтобы добиться больших успехов.

Рассел говорил, что цель его жизни заключалась в том, чтобы «то, что я люблю, стало моим призванием». Иными словами, он стремился сделать то, что ему наиболее интересно в жизни, своей профессией на всю жизнь. Это действительно достойный пример для подражания.

Чтобы определить цель, к которой вы будете стремиться всю жизнь, сначала спросите себя, в чём заключаются ваши интересы. Под интересом понимается психологическая склонность человека стремиться познать что-либо или увлекаться каким-либо видом деятельности; эта склонность связана с определёнными эмоциями. «Что мне нравится делать?» «в чём я силен?» Если человек может выбрать цель своей карьеры в соответствии со своими увлечениями, его инициативность раскроется в полной мере. Даже при сильной усталости и тяжёлом труде он всегда будет полон энтузиазма и в хорошем настроении; даже перед лицом многочисленных трудностей он ни в коем случае не унывает, а изобретательно и неуклонно ищет способы их преодолеть, доходя до того, что забывает о еде и сне, погружаясь в работу с полным увлечением. Эдисон — отличный тому пример. Он почти каждый день усердно трудился в лаборатории по десять с лишним часов, там же ел и спал, но ничуть не считал это тягостным: «За всю свою жизнь я ни одного дня не работал», — заявлял он. «Каждый день доставляет мне безграничное удовольствие». Неудивительно, что он добился великих успехов.

Многим людям поначалу бывает трудно понять, в чём заключаются их интересы или в чём они сильны. Поэтому вам нужно уметь открывать и познавать себя на практике, постоянно понимать, на что вы способны, а на что нет. Только так вы сможете использовать свои сильные стороны и избегать слабостей, что в конечном итоге приведёт к великим достижениям. Писатель Спек сначала не осознавал, что станет писателем, и несколько раз менял профессию. Сначала, благодаря росту чуть более 1,9 метра, он увлекся баскетболом и стал игроком городской мужской баскетбольной команды. Поскольку его навыки в игре были средними, а возраст постепенно увеличивался, он сменил профессию и стал профессиональным художником. Его живописные навыки также не отличались чем-то выдающимся, и когда он рисовал иллюстрации для газет и журналов, то иногда писал небольшие статьи, в результате чего наконец обнаружил свой писательский талант и с тех пор встал на путь литературного творчества.

Обнаружить и точно определить свои интересы можно, оглянувшись на свой жизненный опыт. На этой основе, отнеся свои интересы к определённому типу и сопоставив их с соответствующими профессиями, можно выбрать профессию, соответствующую вашим интересам.

Что касается связи между интересами и различными профессиями, китайские учёные на основе «Канадского словаря классификации профессий» выделили следующие типы:

Тип интересов А: желание иметь дело с предметами — любовь к работе с конкретными предметами, склонность к тихой и усердной работе. Соответствующие профессии: черчение, геологоразведка, архитектурное проектирование, машиностроение, работа с компьютером, бухгалтерский учёт, кассовая работа и т. д.

Тип интересов В: склонность к общению с людьми — предпочитают общаться с людьми, заводить друзей, интересуются такими видами деятельности, как продажи, связи с общественностью, журналистика, передача информации; соответствующие профессии: продавец, специалист по связям с общественностью, журналист, консультант, учитель, гид, официант и т. д.

Тип интересов С: Предпочитают рутинную работу — любят стандартные, повторяющиеся и упорядоченные действия, привыкли работать по заранее установленному порядку. Соответствующие профессии: библиотекарь, секретарь, статистик, машинист-печатник, государственный служащий, почтальон, архивариус и т. д.

Тип интересов D: предпочитают работу, связанную с оказанием помощи людям — с удовольствием помогают другим, стремятся улучшить их положение, помогают решать проблемы; соответствующие профессии: социальные работники, благотворительная деятельность, врачи, юристы, специалисты в сфере страхования, медсестры, полицейские и т. д.

Тип интересов Е: Склонность к руководящей и организаторской работе — любит руководить делами, стремится к уважению и авторитету, часто играет ключевую роль в различных мероприятиях. Соответствующие профессии: политик, предприниматель, общественный деятель, администратор, школьный консультант и т. д.

Тип интересов F: Любят изучать поведение людей — интересуются поведением и психологическим состоянием людей, любят обсуждать человеческие проблемы; соответствующие профессии включают исследования и аналитическую работу в таких областях, как социология, психология, антропология, организационное поведение, педагогика и политология.

Тип интересов С: увлечение наукой и техникой — интерес к аналитической, дедуктивной и экспериментальной деятельности; сильные стороны в теоретическом анализе; предпочтение самостоятельной работы и решения проблем; также интерес к новым открытиям посредством экспериментов. Соответствующие профессии включают исследования и эксперименты в таких областях, как метеорология, биология, астрономия, физика, химия, геология и т. д.

Тип интересов Н: Любовь к абстрактной и творческой работе — интерес к работе, требующей воображения и творчества; предпочтение самостоятельной работы; удовольствие от решения абстрактных задач; исследовательский дух. Соответствующие профессии включают философские исследования, научно-технические изобретения, экономический анализ, литературное творчество, математические и физические исследования и т. д.

Тип интересов I: Предпочитают работу с техникой — интересуются применением определённых технологий и управлением различными механизмами для создания продукции или выполнения задач. Любят пользоваться инструментами, особенно крупными, мощными и современными механизмами. Соответствующие профессии включают управление самолётами, поездами, кораблями и автомобилями, погрузочно-разгрузочные работы, строительство, добычу нефти и угля и т. д.

Тип интересов J: Любовь к конкретной работе — желание быстро увидеть результаты своего труда, готовность заниматься созданием материальных продуктов. Соответствующие профессии: отделка интерьеров, дизайн одежды, фотограф, скульптор, художник, косметолог и парикмахер, повар, ремонт механизмов, ручная работа, брокер по ценным бумагам и т. д.

Тип интересов К: Предпочтение работы, связанной с самовыражением и изменениями — интерес к выступлениям, спорту, экстриму и острым ощущениям; предпочтение часто меняющейся, нерегулярной, но сложной работы. Соответствующие профессии: актёр, спортсмен, композитор, путешественник, исследователь, каскадёр, моряк, кадровый военный, полицейский и т. д.

После того как соискатель понял взаимосвязь между интересами и различными профессиями, очень важно правильно оценить свои интересы. Если есть возможность, рекомендуется пройти стандартизированный тест на интересы, чтобы точно определить свои интересы и найти работу, которая удовлетворит выявленные интересы. Ни в коем случае не соглашайтесь на любую работу!

Глава 2. Делайте всё целенаправленно

Не следует просто выполнять свои обязанности; нужно по возможности искать способы шаг за шагом приближаться к конечной цели. Ни в коем случае не позволяйте другим, второстепенным или побочным целям влиять на вашу конечную жизненную цель или изменять её. Они существуют только для того, чтобы помочь вам как можно скорее достичь жизненной цели, а не для того, чтобы изменить направление вашей жизни.

1. Только целеустремленность позволяет добиться успеха

Самым распространённым препятствием на пути к построению долгосрочной карьеры, возможно, является то чувство, о котором говорят многие: «Я не совсем уверен, чем хочу заниматься, поэтому просто живу сегодняшним днём». Отсутствие долгосрочного ориентира часто не позволяет человеку сконцентрировать свои силы на достижении цели. Успешные люди утверждают, что очень важно сначала подготовиться, а уже потом приступить к делу.

«Чем вы хотите заниматься в ближайшие десять лет?»

Десятилетний план карьерного роста неизбежно будет содержать долю фантазии — кто знает, что произойдет в будущем? Поскольку могут возникнуть многие непредвиденные и непредсказуемые обстоятельства, любой «карьерный план» может оказаться неполным, но удивительно, что так много людей все же достигают своих долгосрочных целей. Согласно исследованию, проведённому зарубежными специалистами по изучению потенциала, одиннадцать человек (20 %) занимаются тем, чем решили заниматься ещё до шестнадцати лет.

«Карта карьеры» — это не только логическое продолжение текущих тенденций, но и сочетание ценностей, убеждений и интуиции, создающее новую комбинацию возможностей и намерений. Это не мимолетная фантазия; эффективная «карта карьеры» должна быть вдохновлена реально осуществимыми идеями.

Самым распространённым препятствием на пути построения долгосрочной карьеры, пожалуй, является то чувство, о котором говорят многие: «Я не совсем уверен, чем хочу заниматься, поэтому просто живу сегодняшним днём». Отсутствие долгосрочного ориентира зачастую не позволяет человеку сконцентрировать свои силы на достижении цели. Успешные люди утверждают, что очень важно сначала подготовиться, а уже потом приступить к делу.

Такой подход позволяет не только построить карьеру, но и развиваться личностно. Только стремясь к достижению цели, человек узнает, как её достичь. Те, кто на этапе закладки фундамента карьеры (то есть в период формирования её основной структуры) пренебрегают личным развитием, впоследствии вряд ли смогут догнать тех, кто уделил этому внимание. Для некоторых успешных людей переосмысление карьеры с точки зрения личных изменений или изменений в окружающей среде оказывается более простым.

«Карта карьеры» концентрирует мысли профессионала, придавая ему чувство целостности и целеустремленности. Однако «карта карьеры» дается нелегко: она основана на эмоциях, а человеческие эмоции недоступны для логического мышления. Фактически, «карта карьеры» открывается, а не достигается; она рождается из размышлений, оригинальных идей и практического опыта.

Надейтесь на лучший результат, готовьтесь к худшему сценарию и всегда будьте готовы к неожиданностям. Вы не можете контролировать поступки других, но можете предвидеть различные ситуации и сделать все возможное, чтобы быть полностью готовым; вы также можете контролировать свою реакцию в случае непредвиденных обстоятельств. Как олимпийский чемпион Ту Ми, тренирующийся под дождем, — даже при ярком солнце он берет с собой кроссовки для бега под дождем.

Ту Ми считает, что самый точный отчет о прогрессе на самом деле исходит из его внутреннего мира.

Он снова и снова задавал себе вопросы: «Как я оцениваю сегодняшний прогресс? Посылает ли мне мое тело сигналы уныния? Стремлюсь ли я к цели со всей силой? Я сосредоточен или рассеян?»

И, наконец, важный вопрос: «Действительно ли я поставил эту цель для себя? Учитывая то, что я делал в прошлом и что могу сделать в будущем, является ли эта цель реалистичной?»

Только вы можете задать себе эти вопросы по-настоящему осмысленно — и только вы сами можете на них ответить.

Почему стоит доверять своему внутреннему голосу, а не мнению коллег, друзей или даже близких? Потому что четвертое правило стойкой воли гласит: не поддавайтесь негативному моделированию. Под негативным моделированием понимается психологическое «проигрывание» ваших проблем, их преувеличение или, что хуже всего, выдумывание из ничего. Погружаясь в негативное моделирование, вы становитесь членом «клуба ванны» Ту Ми.

Ту Ми подходил к неожиданностям как к «плану на случай непредвиденных обстоятельств», что на самом деле означает: «Рассчитывай на лучшее, готовься к худшему и будь готов к неожиданностям». Именно этот последний принцип «непоколебимой воли» позволил Ту Ми завоевать десять золотых медалей на Олимпийских играх и занять достойное место в истории Олимпиады.

В течение этих четырёх лет подготовки Ту Ми всегда тщательно планировал всё на случай непредвиденных обстоятельств. Когда он тренировался в Калифорнийском университете в Санта-Барбаре, где температура воздуха составляла около 27 градусов по Цельсию, он всегда брал с собой специальные кроссовки, предназначенные для дождливой погоды. Конечно, дождливая погода в Калифорнии — явление крайне редкое, но Ту Ми заранее продумывал план действий на любой непредвиденный случай. Он всегда был готов к любым возможным изменениям — как физическим, так и психологическим, а также связанным с погодными условиями.

Он был одним из немногих, кто так тщательно готовился, и в одном из редких случаев, когда во время тренировки действительно пошел дождь, он заметил, что почти все остальные спортсмены укрылись под навесом или перешли в крытый спортивный зал. Но Ту Ми продолжал тренироваться под проливным дождем на всякий случай, если бы в Мехико тоже пошел дождь.

В тот дождливый октябрьский день на стадионе в Мехико длиной 7300 футов Ту Ми соревновался с немецким спортсменом за золотую медаль. Тот немецкий спортсмен выглядел несколько встревоженным, явно обеспокоенным состоянием беговой дорожки; он попытался преодолеть высоту, значительно превышавшую его лучший результат, но потерпел неудачу. Ту Ми же был расслаблен и спокоен, словно играл под дождем. Этот самый старший участник олимпийского десятиборья под дождем показал результат 6 футов 6 дюймов. Увенчанный золотой медалью, он уверенно и с удовольствием удалился.

Если план не подкреплён внутренней мотивацией, то даже при самых благих намерениях он не будет идеальным, и в таком случае его необходимо подвергнуть сомнению. При наличии чёткой мотивации следует ещё и объединить разум и чувства, чтобы день за днём продвигаться к успеху.

2. Не отклоняйтесь от цели

Не следует действовать слишком механически, но при этом необходимо следить за тем, чтобы не отклоняться от цели.

Среди множества жизненных проблем главная причина заключается в том, что люди каждый день живут в полной растерянности, совершенно не понимая, что в жизни для них действительно имеет смысл и ценность. Неудивительно, что, получив то, к чему стремились, они по-прежнему чувствуют внутреннюю пустоту и вздыхают: «Неужели жизнь — это всё?»

Многие люди сбиваются с пути в жизни в конечном счёте потому, что не разобрались в истинном значении своих целей и часто тратят силы на то, чего на самом деле не хотят достичь, из-за чего и испытывают столько страданий.

Каких достижений мы добьёмся и какими людьми станем, зависит от того, о чём мы мечтаем в первую очередь. Сначала должна появиться мечта, только тогда придут достижения и раскроется потенциал.

Был один мальчик, родившийся в бедном районе Сан-Франциско, который с детства страдал от рахита из-за недоедания. В шесть лет его ноги деформировались, приняв форму дуги, а икры сильно атрофировались. Однако в его юном сердце всегда таилась мечта, в осуществление которой никто не верил — кроме него самого. Эта мечта заключалась в том, что однажды он станет универсальным игроком в американский футбол. Он был поклонником легендарного Джима Брауна, и каждый раз, когда команда Джима «Кливленд Браунс» играла в Сан-Франциско против «Сан-Франциско Уэст Найнс», мальчик, несмотря на неудобства с ногами, ковылял на стадион, чтобы поддержать своего кумира. Поскольку он был слишком беден, чтобы купить билет, ему оставалось только дожидаться конца матча, проскользнуть через открытые сотрудниками ворота и посмотреть последние несколько минут игры.

В 13 лет, однажды после матча между «Браунс» и «Западными Нинеры», в мороженом магазине у него наконец представилась возможность встретиться лицом к лицу со своим кумиром — это был момент, которого он ждал много лет. Он смело подошёл к этой великой звезде и громко сказал: «Мистер Браун, я ваш самый преданный поклонник!» Джим Браун любезно поблагодарил его. Мальчик продолжил: «Мистер Браун, знаете ли вы одну вещь?» Джим повернулся к нему и спросил: «Малыш, о чём же речь?» Мальчик с гордостью ответил: «Я помню каждый ваш рекорд и каждый ваш тачдаун». Джим Браун радостно улыбнулся и сказал: «Это действительно впечатляет». Тогда мальчик выпрямил спину, его глаза заблестели, и он с полной уверенностью заявил: «Мистер Браун, однажды я побью каждый ваш рекорд».

Выслушав слова мальчика, звезда американского футбола улыбнулся ему и сказал: «Какие громкие слова, мальчик. Как тебя зовут?» Мальчик самодовольно улыбнулся и ответил: «Оренсо, сэр. Меня зовут Оренсо Симпсон».

Впоследствии Оренсо Симпсон действительно, как и обещал в юности, побил на поле американского футбола все рекорды, установленные Джимом Брауном, а также установил несколько новых рекордов. Почему цель способна раскрыть невероятный потенциал и изменить судьбу человека? И как цель может превратить человека с ограниченными физическими возможностями в легендарную личность? Остановитесь на мгновение и серьезно поразмыслите, и вы поймете: если вы хотите, чтобы ваша мечта сбылась, первое, что нужно сделать, — это поставить перед собой цель, ведь это основа всех успехов в жизни. Цель направляет все ваши мысли, а ваши мысли определяют вашу жизнь.

Существует один важный принцип постановки целей: она должна быть достаточно сложной, на первый взгляд казаться труднодостижимой, но в то же время достаточно привлекательной, чтобы вы были готовы посвятить ей все свои силы и энергию. Когда у нас появляется такая вдохновляющая цель, а к ней добавляется уверенность в том, что её обязательно можно достичь, можно сказать, что половина успеха уже за нами.

Постановка любой цели требует не только планирования, но и действий; процесс её постановки во многом похож на процесс, когда вы смотрите на что-либо. Чем ближе ваш взгляд к цели, тем внимательнее вы её рассматриваете — не только саму цель, но и всё, что её окружает.

Цель может привлечь наше внимание и определить направление наших усилий, а вот будет ли в итоге успех или неудача — это полностью зависит от того, сможем ли мы на протяжении всего пути идти в правильном направлении.

Самое главное отличие между успешными людьми и неудачниками заключается в том, умеют ли они четко формулировать цели. Цели напрямую определяют ваш успех и придают вашей жизни глубокий смысл.

3. Приближение к конечной цели

Не стоит ограничиваться выполнением своих прямых обязанностей — вам нужно изо всех сил стараться шаг за шагом приближаться к конечной цели. Ни в коем случае не позволяйте другим, второстепенным или вспомогательным целям влиять на вашу конечную жизненную цель или изменять её; они существуют лишь для того, чтобы помочь вам как можно скорее достичь конечной цели, а не для того, чтобы изменить направление вашей жизни. На вашем жизненном пути вспомогательные или второстепенные цели со временем могут расшириться или даже изменить направление; могут появиться новые цели или исчезнуть некоторые из них, но конечная цель остается одной: достичь конечной цели жизни.

Кто-то говорит, что плохой план хуже, чем отсутствие плана. Чтобы это утверждение было верным, должны быть выполнены два условия: во-первых, реализация этого плана обязательно приведет к каким-то изменениям в нашей жизни; во-вторых, мы должны обладать способностью адаптироваться и быть готовыми в любой момент скорректировать и усовершенствовать этот план.

Когда мы приступаем к делу, независимо от того, правильно это или нет, мы получаем обратную связь; и эта обратная связь — это в основном информация, недоступная нам на начальных этапах стремления к успеху, но появляющаяся только после реальных действий; она не только обогащает нашу существующую стратегию, дополняя её ранее незамеченными деталями, но и может подсказать нам, как скорректировать общие и частные направления.

В Европе есть пословица: «План, который нельзя изменить, — плохой план». Это действительно так!

В жизни есть одна довольно беспомощная ситуация: каждый, начиная новый путь, не может точно понять, куда именно он направляется, и не может полностью осознать, как именно достичь цели. Мы учимся по ходу дела, и если мы готовы скорректировать направление, то эти новые знания окажутся весьма полезными.

Пока мы не вступим на путь борьбы за достижение цели, часть информации останется для нас недоступной. Эта новая информация сможет проявить себя и принести пользу только тогда, когда мы будем усердно устранять препятствия на нашем пути.

И только когда мы движемся к своей мечте, мы можем уловить в этой новой информации новые возможности. Некоторые вещи издали кажутся ослепительными, но при ближайшем рассмотрении оказываются вполне обыденными; другие издали кажутся хаотичными, но чем ближе к ним подходишь, тем ярче они сияют. Пейзажи жизненного пути постоянно меняются; сделав шаг вперёд, мы видим пейзаж, отличный от первоначального; продвинувшись ещё дальше, мы обнаруживаем совершенно новую картину. Чтобы в любой момент времени контролировать ход и направление движения к жизненной цели, требуются усердие, неустанность и стойкое терпение.

Внимание человека легко отвлекается, а проблемы, постоянно окружающие нас в жизни, порой мешают сосредоточиться. К тому моменту, когда мы чётко осознаём, где находимся, наши жизненные цели уже давно забыты, а мечты — разбиты.

Независимо от того, проводишь ли ты такую проверку ежедневно, еженедельно или ежемесячно, она помогает держаться правильного курса и дарит искреннее вдохновение и рост. Проводить такую проверку означает, что тебе нужно как можно больше общаться с людьми, которые уже добились успеха, и учиться у них.

Помните: нужно постоянно искать тех, кто достиг большего, чем вы, или преуспел в чём-то лучше вас, чтобы брать с них пример и учиться у них. На рынке часто появляются новые книги с новыми знаниями и техниками самоанализа, а также книги о том, как некоторые люди

добились великих достижений, в которых излагаются теории и методы, позволяющие делать дела лучше — все это можно использовать в качестве справочного материала. Избегайте общения с людьми, которые целыми днями жалуются и чьи головы заполнены негативными мыслями. Чтобы победить негативные мысли в голове, нужно больше позитивной и ободряющей энергии. Другими словами, вы стоите на страже у окна своей души и контролируете вход: когда к порогу подходят позитивные или негативные мысли, ваша задача — решить, какие из них пропустить.

Конечно, правильные мысли должны беспрепятственно проходить, а негативные — оставаться снаружи. Допустим, ваша конечная жизненная цель — создать в вашем городе крупнейшую и наиболее успешную компанию. С течением времени ваши знания и опыт будут постоянно расти, и вы, возможно, обнаружите, что ваши первоначальные жизненные цели незаметно расширились! Главное — не терять направление, в котором вы движетесь, ведь как только вы его утратите, проблемы начнут сыпаться одна за другой.

Кроме того, стоит отметить: нельзя действовать слишком консервативно и тем более ограничивать свои цели каким-то одним направлением, которое в любой момент может исчерпать себя! Следует выбрать такое направление, которое допускает изменения, позволяет извлекать из них опыт и получать выгоду.

Не позволяйте другим, второстепенным или вспомогательным целям влиять на вашу конечную жизненную цель или изменять её; они существуют лишь для того, чтобы помочь вам быстрее достичь конечной цели, а не для того, чтобы изменить направление вашей жизни. На вашем жизненном пути второстепенные или вспомогательные цели со временем могут расширяться или даже изменить направление, могут появиться новые цели или исчезнуть некоторые из старых, но конечная цель останется одной: достичь конечной жизненной цели.

По этой причине, продвигаясь по жизненному пути, нужно сохранять гибкость, позволяющую корректировать направление.

В новейшей истории есть группа людей, добившихся особого успеха, — это те, кто пережил пребывание в нацистских концентрационных лагерях во время Второй мировой войны. Доктор Хемрико в одной из своих работ сравнил эту группу с евреями того же возраста, переехавшими в США ещё до войны. В результате было обнаружено, что в среднем уровень образования у этих выживших был ниже, но их последующие профессиональные достижения оказались более значительными, доходы — выше, а участие в общественной деятельности — более активным. Исследуя причины этого явления, Хемрико обнаружил, что эти люди, перенесшие страдания и мучения, но добившиеся значительных успехов, обладают рядом общих черт, среди которых наиболее важными являются две:

Всегда быть готовым активно приступить к новым задачам и уметь в любой момент корректировать и адаптировать свои действия с учетом изменений в окружающей среде. Биология XX века неоднократно напоминала нам: адаптация — это жизнь, а жизнь — это адаптация. Если изменения идут в позитивном направлении, стыдиться нечего.

Многие люди, явно получив новую информацию, тем не менее с трудом меняют свои планы на её основе. Им трудно признать свои ошибки, и они не хотят пересматривать первоначальные цели, стратегии или методы, поэтому вынуждены, стиснув зубы, продолжать реализовывать ошибочные планы. Богатство мимолетно, и чем быстрее исправить ошибку, тем лучше.

Пересмотр пути или стратегии вовсе не означает собственную несостоятельность, а, напротив, может свидетельствовать о силе и стойкости. Умные люди понимают, что лучшие планы разрабатываются в условиях неполной информации. Находчивые люди, приводя план в действие, одновременно активизируют сбор информации.

Только опираясь на постоянный личный опыт, можно должным образом скорректировать план. Те, кто не способен своевременно корректировать свои планы, чаще всего спотыкаются из-за собственного чувства неуверенности. Такие люди должны изменить своё мировоз-

зрение и перестать ошибочно полагать, что так называемое совершенство означает всезнание; им нужно открыть свой ум для новых точек зрения и сопутствующих им изменений, чтобы расширить свои ограниченные горизонты. В противном случае они не смогут в полной мере раскрыть свой потенциал и достичь максимально удовлетворительных результатов.

В процессе реализации своих мечтаний, если мы будем стремиться получать обратную связь, мы сможем постоянно корректировать свои цели или методы на её основе.

«Ожидай неожиданного» — превосходный жизненный девиз.

Мир, в котором мы живем, сложен и динамичен, он постоянно меняется; было бы странно, если бы в жизни не случилось ничего, что вызывает у нас тревогу.

Мы должны всегда быть готовы к неожиданным ситуациям — именно они приведут нас туда, куда мы не планировали.

Для этого нам нужна достаточная уверенность в себе, ведь люди, страдающие недостатком уверенности, при столкновении с непредвиденными событиями замирают на месте, что действительно плохо. Некоторые вещи, хотя и являются неожиданными, не обязательно означают неудачу; даже если это действительно неудача, это не обязательно плохо. На самом деле, срыв или отсрочка планов могут принести неожиданные преимущества.

4. Проложите себе путь к успеху с помощью правильных целей

«Все дороги ведут в Рим» — у человека есть множество путей для достижения цели. В процессе реализации цели нельзя ограничиваться только тем, что от вас ожидают; нужно искать способы шаг за шагом прокладывать свой путь к успеху.

Стивен Спилберг стал самым успешным продюсером в мире в возрасте всего 36 лет: из десяти самых кассовых фильмов в истории кино четыре принадлежат именно ему. Как ему удалось достичь таких высот? Его история действительно заслуживает внимания.

Еще в двенадцать-тринадцать лет Спилберг знал, что однажды станет кинорежиссером. Однажды днем, когда ему было 17 лет, после посещения киностудии «Юниверсел», его жизнь изменилась. Это была не просто экскурсия, которая так и осталась бы в прошлом: увидев всю картину целиком, он тут же решил, что будет делать дальше. Сначала он тайком понаблюдавал за съемками настоящего фильма, затем целый час беседовал с менеджером монтажного отдела, после чего завершил экскурсию.

Для многих на этом история бы закончилась, но Спилберг был не таким: у него был свой характер, и он знал, чего хочет. После той экскурсии он понял, что должен изменить свой подход.

Итак, на следующий день он надел костюм, взял папку своего отца, в которую засунул сэндвич, и снова пришел на съемочную площадку, притворившись сотрудником студии. В тот день он намеренно обошел охранника у главного входа, нашел брошенную ручную тележку и с помощью пластиковых букв выложил на дверцах надписи «Стивен Спилберг» и «Режиссер». Затем он посвятил всё лето тому, чтобы познакомиться с режиссёрами, сценаристами и монтажёрами, целыми днями проводя время в мире, о котором он так мечтал. Из разговоров с другими он учился, наблюдал и развивал в себе всё более тонкое чутьё к кинопроизводству.

Наконец, в 20 лет он стал полноценным киноработником. Он показал на студии «Юниверсел» один из своих неплохих фильмов, благодаря чему подписал семилетний контракт и снял телесериал. Его мечта наконец сбылась.

Вам тоже, как и Спилбергу, нужно четко понимать, к какой цели вы стремитесь, знать, как её достичь, уметь учиться и, ставя перед собой правильные цели, проложить себе путь к успеху.

5. Имейте чёткую цель

Только точно определив центр, циркуль может начертить идеальный круг. Только определив цель в жизни, можно оставить за собой ряд уверенных следов.

Французский натуралист Жан-Анри Фабр однажды провёл интересное исследование. Он изучал гусениц-страдателей.

Эти гусеницы двигались по дереву длинной колонной: одна шла впереди, остальные следовали за ней. Фабр поместил группу гусениц на край большого цветочного горшка, соединив их головы и хвосты так, чтобы они образовали круг. Гусеницы начали двигаться, словно длинная процессия без головы и без хвоста. Фабр разложил рядом с колонной гусениц немного пищи, но чтобы дотянуться до еды, гусеницам пришлось бы распустить колонну и перестать двигаться друг за другом.

Фабр предполагал, что гусеницы скоро устанут от этого бессмысленного ползания и повернут к еде, но они так и не сделали этого. Руководствуясь чистым инстинктом, гусеницы шли вдоль края вазона с одинаковой скоростью семь дней и семь ночей. Они продолжали бы идти, пока не умерли бы от голода.

Эти гусеницы следовали своим инстинктам, привычкам, традициям, прецедентам, прошлому опыту, устоям — как бы вы это ни называли. Они трудились изо всех сил, но безрезультатно. Многие неудачники похожи на этих гусениц: они считают, что сама занятость — это уже достижение, а сам труд — это уже успех.

Цели помогают нам избежать такой ситуации. Если вы ставите перед собой цель и регулярно проверяете ход работы, вы естественным образом переносите акцент с самой работы на её результаты, и простое заполнение каждого дня работой больше не кажется приемлемым. Достижение результатов, достаточных для реализации цели, — вот правильный способ измерить успех.

Неудачники часто путают саму работу с её результатами. Они полагают, что большой объём работы, особенно тяжёлой, обязательно приведёт к успеху. Но любая деятельность сама по себе не гарантирует успеха и не всегда приносит пользу.

Чтобы деятельность была полезной, она должна быть направлена на достижение четкой цели; иными словами, мерилем успеха является не объём проделанной работы, а количество достигнутых результатов.

6. Разбивайте большие цели на небольшие этапы

Даже сверло, стремясь к вертикальной цели, должно гибко вращаться. Человеку в процессе достижения целей тем более нельзя быть слишком ригидным. Крупные цели в жизни, которые трудно реализовать, лучше достигать поэтапно.

Разбейте жизненную цель на несколько обязательных средне- и долгосрочных целей, затем разбейте каждую из них на несколько небольших средне- и краткосрочных целей, а затем разбейте средне- и краткосрочные цели на задачи, которые можно выполнять ежедневно, еженедельно и ежемесячно. Эти действия составят для вас план достижения успеха.

Пожалуйста, сделайте следующее: превратите свою следующую идею (какой бы незначительной она ни казалась) в один из шагов на пути к конечной цели и немедленно приступите к её реализации. Всегда помните следующий вопрос и используйте его для оценки каждого своего действия: «Помогает ли это моему достижению цели?» Если ответ отрицательный, немедленно откажитесь от этого действия; если утвердительный — ускорьте его выполнение.

Мы не можем добиться успеха сразу, мы можем только шаг за шагом двигаться к нему. Так называемый хороший план — это самостоятельно установленные ежемесячные нормы или списки дел.

Подумайте, как вы можете повысить свою эффективность. Воспользуйтесь приведенным ниже «30-дневным планом улучшений», чтобы оценить себя. Под заголовком вы можете вписать то, что необходимо сделать в течение месяца, а через месяц проверить прогресс и поставить новые цели. Кроме того, сознательно связывайте каждую мелочь с вашей долгосрочной целью, чтобы каждая мелочь способствовала её достижению. Это позволит укрепить ваши способности и потенциал для выполнения более крупных задач.

В 1984 году на Токийском международном марафоне никому не известный японский бегун Ямада Хон'ичи неожиданно завоевал титул чемпиона мира. Когда журналисты спросили его, чем он объясняет столь поразительный результат, он ответил: «Я победил соперников благодаря мудрости».

В то время многие считали, что этот невысокий бегун, случайно вырвавшийся вперед, просто притворяется. Марафон — это вид спорта, требующий физической силы и выносливости; чтобы претендовать на победу, достаточно хорошей физической подготовки и терпения, а взрывная сила и скорость играют второстепенную роль, поэтому утверждение о победе благодаря мудрости действительно казалось несколько натянутым.

Два года спустя в Милане, городе на севере Италии, состоялся Международный марафонский турнир, и Ямада Хон'ичи представлял Японию на этих соревнованиях. На этот раз он снова стал чемпионом мира. Журналисты вновь попросили его поделиться своим опытом.

Ямада Хон'и был человеком сдержанным и неразговорчивым, и в ответ повторил ту же фразу, что и в прошлый раз: «Я побеждаю соперников с помощью мудрости». На этот раз журналисты в газетах не стали его высмеивать, но его так называемая «мудрость» по-прежнему оставалась для них загадкой.

Спустя 10 лет эта загадка наконец разгадалась: в своей автобиографии он написал следующее: «Перед каждой гонкой я обязательно проезжаю по маршруту на машине, чтобы внимательно его осмотреть, и зарисовываю наиболее заметные ориентиры по пути: например, первый ориентир — банк; второй — большое дерево; третий — красный дом... И так до самого финиша». После старта я с скоростью стометровки рвался к первой цели, а достигнув её, с той же скоростью мчался ко второй. Дистанцию в более чем 40 километров я разбил на несколько таких небольших целей и легко преодолел. На самом деле, уже пробежав чуть больше десяти километров, я был совершенно измотан — меня напугала предстоящая часть пути.

Ведь зачастую дело не в том, что задача слишком сложна, а в том, что успех кажется слишком далеким. Точнее говоря, мы сдаемся не из-за неудач, а терпим неудачу из-за усталости. Если в жизненном путешествии мы проявим хоть немного мудрости Ямада Хон'ичи, то, возможно, в нашей жизни будет гораздо меньше сожалений и угрызений совести.

Поставить перед собой правильную цель нелегко, а достичь её — ещё труднее. Научно разбить одну большую цель на несколько маленьких и воплощать их в каждом повседневном деле — это, без сомнения, проявление великой мудрости.

7. Стремитесь к своим жизненным целям!

Чтобы достичь вертикальной цели, «сверло жизни» должно держать спину прямо, опираясь на веру и стремление.

Один человек написал в своём дневнике: «Сегодня, когда я гулял с щенком по пляжу, встретил пару пенсионеров из Запада. Они не могли нахвалиться побережьем Орегона.

«Этот пляж просто завораживает, — сказала пожилая женщина, — жаль, что десять лет назад мы не решились купить здесь виллу».

«Сейчас вы считаете, что уже слишком поздно?» — спросил я.

«Да, тогда это обошлось бы намного дешевле!»

Я не знаю, предпочли бы они остаться жить в месте, которое им не нравится, или же рискнули бы и приняли этот вызов? Если бы я знал их раньше, я бы обязательно посоветовал им смело попробовать, чтобы не сожалеть об этом так, как сейчас.

Кто-то однажды сказал: большинство людей проводят всю жизнь в разочаровании. Но разве не гораздо значимее прожить жизнь в ожидании? Все, что от вас требуется, — это сознательно изменить свой жизненный настрой. Сколько раз я слышал вздохи: «Если бы я раньше... жизнь была бы совсем другой!» И люди всегда долго рассуждают о том, как бы сложилась их жизнь, если бы они сделали то или это, но на деле они ничего не сделали, и все это осталось лишь пустыми словами.

Начав с нуля и взяв свою жизнь в свои руки, вы, возможно, получите гораздо больше.

Бог выложил десять цифр: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 0, и предложил десяти людям, стоявшим перед ним, взять по одной, сказав:

«Каждый может взять только одну цифру».

Люди бросились вперед и разграбили 9, 8, 7, 6, 5, 4, 4 и 3.

Те, кто взял 2 и 1, сказали, что им не повезло и что они получили очень мало.

Однако один человек с радостью взял «0».

Другие называли его глупцом: «Какая польза от нуля?»

Другие смеялись над ним, называя его сумасшедшим: «Ноль — это же ничего! Зачем он нужен?»

Этот человек ответил: «Начинать с нуля!» Сказав это, он, не произнеся ни слова, склонил голову и принялся за упорный труд.

Когда он получал 1, с нулем это становилось 10; когда он получал 5, с нулем это становилось 50. Он работал с полной самоотдачей, шаг за шагом продвигаясь вперед.

Он прибавлял «0» к полученным числам, и они увеличивались в десятки раз. В конце концов он стал самым богатым и самым успешным человеком.

Подобных примеров успеха просто не счесть. Они добились успеха благодаря своей смелости и силе воли. Те, кто жаждет прекрасной жизни, начните с нуля — нужно лишь действовать.

Смело стремитесь к своей мечте, относитесь ко всему с энтузиазмом и надеждой.

8. Великие идеалы — магнит успеха

Если вы сосредоточитесь на высоких целях, это даст вам силу двигаться вперед; если же вы будете обращать внимание только на сиюминутные успехи и неудачи, это лишь приведёт к потере вашего драгоценного времени.

На одной строительной площадке трое рабочих клали стену.

К ним подошёл человек и спросил: «Чем вы занимаетесь?»

Первый раздражённо ответил: «Разве не видно? Строим стену».

Второй поднял голову, улыбнулся и сказал: «Мы строим высотное здание».

Третий, продолжая работать и напевая песню, широко улыбнулся: «Мы строим город».

Десять лет спустя первый кладёт стену на другой стройке; второй сидит в офисе и рисует чертежи — он стал инженером; а третий — начальник первых двоих.

Три человека, которые изначально находились в одинаковых условиях, дали три разных ответа на один и тот же вопрос, что продемонстрировало их разные жизненные идеалы. Тот, кто спустя десять лет по-прежнему кладёт стены, не имеет больших устремлений; тот, кто стал инженером, придерживается более реалистичных идеалов; а тот, кто стал начальником, стремится к высоким целям. В конечном итоге именно их идеалы определили их судьбы: человек, стремящийся только пробежать сто метров, не сможет проявить ту же выдержку, что и тот, кто бежит на тысячу или десять тысяч метров; человек без цели подобен стреле, пролетевшей мимо мишени, и в конечном итоге он обречён на заблуждение.

Идеал — это духовное явление, присущее только человеку, представляющее собой реалистичное воображение, связанное с целями жизненной борьбы. Он отражает стремление и стремление людей к лучшему будущему. Идеал — это цель жизненной борьбы, источник силы человека, его духовная опора. Страна и народ не могут обходиться без далеко идущих общих идеалов, в которые верит большинство людей; в противном случае они превратятся в рассыпной песок, лишенный сплочённости и центростремительной силы, и тогда о процветании страны и возрождении народа не может быть и речи. Человек также не может обходиться без идеалов, иначе он утратит духовную мотивацию и не сможет стать высококвалифицированным и выдающимся специалистом.

Идеал связан с желаниями человека, представляет собой представление о будущем и зачастую имеет прямую связь с текущими действиями. Однако идеал не может быть оторван от реальной жизни: если некоторые явления реальной жизни соответствуют личным потребностям и согласуются с мировоззрением человека, эти реальные факторы проявляются в форме личного идеала. Идеал — это всегда процесс переработки реальной жизни, в ходе которого отбрасываются одни компоненты, а другие подчеркиваются, но он должен основываться на понимании объективных законов и соответствовать им.

Человек, способный воплотить свои идеалы в жизнь, с личной точки зрения является успешным и счастливым человеком. Идеал — необходимое условие успеха, но одного лишь наличия идеала недостаточно для достижения успеха; однако без идеала о успехе для вас не может быть и речи.

Внушительные и прекрасные идеалы способны вдохновлять людей неустанно бороться за их воплощение. Всякий раз, когда вы впадаете в уныние или леность, идеал, словно будильник, пробуждающий вас ранним утром, вырывает вас из сна; всякий раз, когда вы чувствуете усталость и тяжесть в шаге, идеал подобен оазису жизни посреди пустыни, дающему вам надежду; каждый раз, когда ты сталкиваешься с неудачами и у тебя падает настроение, идеал подобен восходящему солнцу, рассеивающему тучи, застилающие небо. Под влиянием идеала люди могут постоянно мотивировать себя, черпать душевную силу и проявлять невероятную боевую волю. Тот, кто предан своему идеалу, непобедим.

Высокие идеалы — это ваши великие цели. Одного лишь наличия идеалов может оказаться недостаточно для достижения успеха; но без идеалов об успехе для вас не может быть и речи.

9. Цели и настрой

Цель — главный признак позитивного настроения. Позитивный настрой обязательно обусловлен наличием цели, а цель, в свою очередь, делает настрой ещё более позитивным.

Чтобы добиться успеха в деле, человек должен обладать духом терпения и выносливости, мужеством бороться и непоколебимой стойкостью, четко ориентироваться на цель и неустанно стремиться к ней.

Во время Второй мировой войны выжили в концентрационном лагере Освенцим менее 5 % заключённых. Согласно исследованиям еврейского психолога Франкла, пережившего эти события на собственном опыте, большинство выживших были людьми, глубоко осознававшими позитивный смысл жизни. Главной причиной их упорной борьбы за выживание было наличие у каждого из них чёткой цели: «Ещё не всё сделано», «Встретиться с близкими, которых люблю».

Один из сокамерников Франкла в той обстановке, где смерть была повсюду, однажды в отчаянии сказал ему:

«Я больше ничего не жду от жизни».

«Дело не в том, чего ты ждёшь от жизни, — ответил Франкл, — а в том, что жизнь ждёт тебя! Что такое жизнь? Для каждого человека это стремление, вклад в собственную жизнь». Постоянно повторяя о цели и смысле жизни, он помог тому сокамернику избавиться от пессимистических мыслей и вновь зажег в нём надежду на выживание.

Не бывает позитивного настроения без высоких жизненных целей, как и не бывает высоких жизненных целей, рождённых негативным настроением.

«В этом мире все суетятся в погоне за выгодой» — стремление к выгоде и избегание бедствий — это человеческая природа. Цели определяются стремлением к выгоде.

Здесь под выгодой понимается понятие в широком смысле, а не только «достижения, слава, прибыль, доход», но и здоровье, достоинство и т. д. Выгода порождает желания, а желания становятся потребностью в определённой цели.

Пока человек живёт в этом мире, каждый день у него возникают самые разные мысли о желаниях, потребностях, делах, планах, стремлениях, мечтах, надеждах, выборах, намерениях, целях, замыслах, стремлениях, задачах, работе, обязанностях, удовлетворении и т. д. Все это мы можем назвать «целями».

В этом смысле у каждого человека есть свои цели, просто они различаются по уровню, масштабу, временным рамкам, характеру, содержанию и т. д.

Краткосрочные и небольшие цели мы обычно называем замыслами или идеями; цели среднесрочные — задачами или планами; а долгосрочные и крупные цели — это уже дело всей жизни.

От таких масштабных, как «свидетельствовать об истине» и спасти людей от бедствий, до таких мелких, как просто получить еду или еще одну чашку воды — всё это цели. Пока человек жив, само существование уже является целью. Как часто говорят: «Где есть жизнь, там есть надежда; где есть надежда, там есть мечта», а где есть мечта, там, конечно же, есть и цель.

Говоря более абстрактно, цель — это некая направленность или тенденция явления в пространстве и времени.

Говоря проще, цель — это воплощение ваших желаний, ваших стремлений.

Проще говоря, цель — это то, чего вы на самом деле хотите.

В образовании, которое мы получаем с детства, существует одно заблуждение: считается, что цель — это возвышенный идеал, и только великие люди и учёные достойны иметь «цель». На самом деле в реальной жизни у каждого человека может быть цель, для каждого дела можно поставить цель, и у каждого дела должна быть цель.

Цель отражает образ мышления, а образ мышления определяет цель.

10. Точно определив цель, вы уже наполовину добились успеха

Если у человека нет чёткой цели и чёткого плана её достижения, то, как бы он ни старался, он будет похож на корабль, лишившийся руля.

Трудолюбие и доброе сердце ещё не достаточно, чтобы человек смог спасти себя, ведь если человек не определил в своём сердце чёткую цель, к которой он стремится, как он тогда сможет понять, что уже выбрался из неудачи? Отсутствие цели равносильно потере направления действий. Этот принцип проще простого, но почему же многие люди так и не могут найти свою цель? Причина в том, что они действуют слишком по-обычному и не обладают способностью определять свои цели. Успешные люди, как правило, действуют более гибко; они очень умело, прежде чем приступить к действию, с помощью собственного мышления и суждений находят цель, соответствующую развитию их способностей, ведь, с их точки зрения, точное определение цели — это уже половина успеха.

На работе некоторые люди предпочитают действовать по обстоятельствам, у них никогда нет долгосрочного плана и чёткой цели; эта слабость навсегда закрывает им путь к успеху. Только имея цель, человек обретает надежду на успех и направление для движения вперёд.

Выбор одной чёткой главной цели в жизни обусловлен двумя причинами: психологической и экономической.

Поведение человека всегда согласуется с его главными мыслями — это общепризнанный принцип психологии.

Те главные цели, которые глубоко заложены в нашем сознании, в тот момент, когда мы принимаем твердое решение их реализовать, проникают во все наше подсознание и автоматически влияют на наши внешние действия.

Каждый хочет добиться успеха, но человек, стремящийся к успеху, должен иметь желание изменить свою жизнь. Чтобы изменить свою жизнь, нужно начать с формирования ожиданий, но одного лишь сильного желания недостаточно — это желание необходимо превратить в цель. Это означает, что вы должны с помощью воображения нарисовать в уме наглядную картину своей цели, пока она полностью не станет реальностью.

Например, вы не удовлетворены своими успехами в учебе и хотите изменить ситуацию, добившись более высоких оценок. В таком случае вам необходимо сформулировать четкую цель, к которой вы стремитесь, а не общие и расплывчатые мысли. Такие мысли, как «Я хочу сдать больше предметов» или «Я хочу получить лучшие оценки», не подойдут. Ваши ожидания должны быть сформулированы в виде конкретной цели: «В этом семестре я обязательно сдам четыре из пяти предметов» или «В этом семестре я обязательно получу как минимум две „отлично“ и две „хорошо“».

Если ваша цель — найти лучшую работу, вам необходимо конкретно описать эту работу и установить для себя срок, к которому вы планируете её получить. Ни в коем случае не говорите себе: «Я хочу найти лучшую работу — может быть, продавцом-консультантом!» Вы должны сказать в утвердительной форме: «Я хочу найти лучшую работу, да, я хочу стать продавцом-консультантом». Я буду продавать какой-то товар. Я пойду поговорить с мистером Оком и попрошу у него совета — он уже несколько лет работает продавцом. Затем я напишу письма с предложением о работе в семь компаний, которые нанимают продавцов, а через неделю позвоню в каждую из них и попрошу назначить мне собеседование».

Если ваша цель — сделать семью более счастливой и гармоничной, вам нужно точно описать, как вы собираетесь улучшить свои отношения в браке. Вы должны описать тот идеальный брак, о котором мечтаете — например, искренний разговор с женой или мужем; конкретные действия, которые вы готовы предпринять, чтобы изменить свою жизнь; совместные занятия, в которых вы оба сможете участвовать. Вы также должны четко определить, когда именно состоится этот разговор и когда будут предприняты эти действия.

Американский киноактёр Ричард Бартон на собственном опыте убедился, насколько важно поставить перед собой цель! Он был известным актером, добившимся значительных успехов в карьере. Но однажды его выступление провалилось, и, не находя выхода из ситуации, он стал часто напиваться до беспамятства, пытаясь таким образом избавиться от переживаний. В результате, пытаясь утопить печаль в алкоголе, он только усугубил свои страдания, не только разрушив собственное здоровье, но и погубив свою творческую карьеру.

У Бертон было несколько друзей, переживших похожую судьбу, одним из которых был киноактёр Пит О’Тур. В то время личный врач О’Тура строго указал ему, что перед ним стоят два пути: либо бросить пить, либо оказаться в морге. После внутренней борьбы О’Тур в конце концов бросил пить.

Бертон, успешно сыграв в фильме «Человек племени», где он исполнил главную роль человека, прошедшего путь от неудачника до успешного человека, также решил бросить пить. Он постепенно начал ощущать, что из-за чрезмерного употребления алкоголя не может даже запомнить свои реплики. Он говорил: «Мне очень хотелось бы увидеться с теми актёрами, с которыми я работал; я знаю, что все они замечательные люди, но сейчас я не могу вспомнить ни одного отдельного кадра».

Этот мучительный опыт пробудил в нём сильное желание изменить свою жизнь. Он поставил перед собой конкретную цель — строго ограничить употребление алкоголя и вести беззаботную жизнь, распрощавшись с выпивкой. Он чётко описал то, чего от себя ожидал, и даже тщательно обдумал, чего он лишится, если будет проводить время с друзьями, пьющими алкоголь. Он понимал, что на долгом жизненном пути необходимо избавиться от некоторых вредных привычек, и верил, что, поставив перед собой конкретную цель, он сможет её достичь.

Бертон разработал для себя программу реабилитации: ежедневные занятия плаванием, прогулки и полный отказ от алкоголя.

После двух лет неустанных усилий он наконец достиг своей цели, вновь создал семью и начал новую счастливую жизнь. Он восторженно сказал: «Моя работоспособность полностью восстановилась. Я обнаружил, что стал более ловким, энергичным и сообразительным, чем до того, как начал злоупотреблять алкоголем».

Бертон в конце концов добился успеха. Вам тоже следует сформировать у себя определённые сильные желания и превратить их в конкретные цели в своей жизни.

В психологии существует метод «самосуггестии», то есть использование подсознания для глубокого запечатления ваших четких целей в уме. Наполеон с помощью этого метода смог подняться с низов — из бедной семьи в Сиге — и в конце концов стать монархом Франции. Линкольн также с помощью того же метода преодолел огромную пропасть, вырвавшись из маленькой деревянной хижины в горах Кентукки и в итоге став президентом США.

Подсознание можно сравнить с магнитом: когда оно задействовано и полностью соотносится с какой-либо чёткой целью, оно притягивает к себе все условия, необходимые для достижения этой цели. В каждом листочке травы и в каждом дереве вы можете увидеть подтверждение этого принципа. Семя дуба черпает из почвы и воздуха необходимые вещества, которые позволяют ему вырасти в большой дуб. Оно ни в коем случае не превратится в какое-то странное дерево, наполовину дуб, наполовину ива.

Рассмотрим этот вопрос с экономической точки зрения. Если корабль лишился руля и кружит в море, он очень скоро израсходует топливо, так и не достигнув берега. На самом деле, потраченного топлива хватило бы на то, чтобы несколько раз совершить рейс от побережья до открытого моря и обратно.

Человек, не имеющий чёткой цели и чёткого плана её достижения, как бы усердно он ни трудился, подобен кораблю, лишившемуся руля. Усердный труд и доброе сердце ещё не делают человека успешным. Ведь если человек не определил в своём сердце чёткой цели, к которой он стремится, как он тогда сможет понять, что достиг успеха?

Пока человек не выберет для себя чёткую цель в работе, он будет растрачивать свою энергию и мысли на множество дел, что не только не позволит ему приобрести какие-либо навыки, но и сделает его нерешительным и робким. Когда же он объединяет все свои способности и движется к одной чёткой цели в жизни, он в полной мере использует метод сотрудничества и сплочённости, что порождает огромную силу.

Неважно, в каком положении человек находился в прошлом или находится сейчас — главное то, чего он хочет достичь в будущем. Если у вас нет идеалов на будущее, вы не сможете совершить ничего великого.

Цель — это подлинная решимость достичь желаемого успеха. Цель гораздо лучше фантазий, потому что её можно воплотить в жизнь.

Если у человека нет цели, он будет лишь блуждать по жизненному пути, так и не достигнув финиша.

Подобно тому, как воздух необходим для жизни, цель абсолютно необходима для того, кто стремится спасти себя. Без воздуха человек не может выжить; без цели человек также не может добиться успеха.

11. Нести ответственность за свои цели

Каждый человек приходит в этот мир, неся на себе свою ответственность. Человек должен отвечать за свои поступки, равно как и за свои цели.

Когда-то один прохожий укрывался от дождя под карнизом и увидел монаха, проходящего мимо с зонтиком. Прохожий обратился к монаху: «Мастер, не мог бы ты спасти всех живых существ? Пожалуйста, проведи меня кусочек пути».

Монах ответил: «Я нахожусь под дождём, а ты — под карнизом. Под карнизом дождя нет, тебе не нужно, чтобы я тебя спас».

Услышав эти слова, прохожий, укрывавшийся от дождя под карнизом, вышел из-под него и, стоя под дождем, сказал монаху: «Теперь и ты под дождем, и я тоже. Не мог бы ты спасти меня?»

Монах ответил: «Я под дождём, ты тоже под дождём, но я не промокну, потому что у меня есть зонт; а ты промокнуешь, потому что у тебя нет зонта. Поэтому меня спасает зонт, а я не могу спасти тебя. Если хочешь, чтобы тебя спасли, найди себе зонт!»

Сказав это, монах раскрыл зонтик и ушёл. Прохожий, услышав эти, казавшиеся ему несколько неразумными слова, рассердился и с досадой вернулся под карниз. Внезапно в его голове мелькнула мысль, и он внезапно понял смысл слов монаха: оказывается, монах имел в виду, что «ты — хозяин своей жизни, и ты должен нести ответственность за свои поступки». Поняв эту истину, прохожий почувствовал, что промокнуть под дождем всё-таки стоило.

Цель — это выбор. Раз ты решил поступить именно так, то должен нести за это ответственность.

12. Выработайте полезную привычку планировать всё

Не позволяйте себе стать неподвижной плоскостью, а станьте кругом, вращающимся вперёд к цели. Независимо от того, сухой ли ветер эпохи или влажный, холодный или тёплый, бурный или лёгкий, мы все должны поднять паруса жизни и двигаться к поставленной цели.

Однако в процессе достижения цели вам следует также выработать полезную привычку планировать всё заранее, поскольку формирование этой привычки способствует реализации ваших целей.

(1) Великая жизнь зависит от великих целей

Разные цели ведут к разной жизни. Был один иностранец по имени Джон Годдард, который в 15 лет составил список дел, которые он хотел выполнить за всю свою жизнь, известный как «список жизни». В этом упорядоченном списке он четко определил для себя 127 конкретных целей, которые необходимо было достичь. Например, исследовать Нил, подняться на Гималаи, прочитать все произведения Шекспира, написать книгу и т. д. Спустя 44 года, проявив сверхчеловеческую выдержку и необычайное мужество в тяжелой борьбе с судьбой, он наконец достиг 106 целей, став выдающимся кинопродюсером, писателем и оратором и завоевав почетные титулы, которым можно только позавидовать.

Годдард трогает людей не только тем, что он сотворил множество чудес и сделал много полезного для человечества, но, что еще важнее, своим непоколебимым и неукротимым духом борьбы, любовью к жизни, жизненной позицией, основанной на бережном отношении к жизни, а также высоким качеством жизни, вытекающим из его «списка желаний».

Автор книги «Жизнь на пределе» Чжу Яньфу в 14 лет присоединился к революции, прошел через сотни больших и малых сражений, включая битвы при Хуайхай и переправу через реку Янцзы, и ради дела освобождения лишился левого глаза и всех конечностей. В условиях крайне тяжелых испытаний, которые обычный человек не может себе представить и которые еще труднее перенести, он промучился целых семь лет — весну, лето, осень и зиму — и ценой крови и слёз запечатлел подвиги предшественников, непоколебимую честность коммунистов и неустанное стремление к самосовершенствованию военнослужащих-инвалидов в романе-автобиографии объемом 330 тысяч иероглифов «Жизнь на пределе». Два литературных критика сказали об этом так: «Мы должны читать эту книгу как классическое произведение о жизни, духе и вере». Один из обычных читателей высказал искреннее мнение: «Это книга, которая заставляет здоровых людей стыдиться». В сознании Чжу Яньфу также существует очень четкий «список жизненных целей»: за ограниченный срок жизни написать эту книгу, чтобы потомки знали, что в истории Республики когда-то существовала группа людей, сложенных из особого материала, и что в этом мире существует такой возвышенный, великий и неугасаемый дух!

Движущая сила борьбы исходит из поставленной великой цели, а радостный успех обусловлен неустанной самоотдачей в достижении этой цели. Для здорового человека составить «список» — несложно, сложность заключается в том, чтобы воплотить его в жизнь, а это требует определенных жертв. Годард, стремясь к своей цели, 18 раз чудом избегал смерти; Чжу Яньфу, руководствуясь своими убеждениями, смело бросил вызов пределам человеческих воз-

можностей. Поэтому для каждого человека, имеющего высокие устремления, важнее всего не просто скопировать «список жизненных целей», а, следуя поставленным целям, никогда не отступать и в конечном итоге прожить достойную жизнь.

Во-первых, великая цель должна быть долгосрочной. Без долгосрочной цели вы рискуете сломиться под натиском краткосрочных неудач. Причина проста: никто не заботится о вашем успехе так, как вы сами. Вам может иногда казаться, что кто-то преграждает вам путь и намеренно мешает вашему прогрессу, но на самом деле самым большим препятствием на вашем пути являетесь вы сами. Другие люди могут заставить вас временно остановиться, но только вы сами способны заставить себя идти вперед навсегда.

Если у вас нет долгосрочной цели, временные препятствия могут превратиться в непреодолимые неудачи. Семейные проблемы, болезни, ДТП и другие обстоятельства, которые вы не можете контролировать, могут стать серьезными препятствиями.

Вообще говоря, разница между величием и приближением к величию заключается в осознании того, что, если вы стремитесь к величию, вам необходимо ежедневно работать над достижением своей цели. Каждый тяжелоатлет знает: чтобы достичь величия, нужно ежедневно тренировать мышцы. Личность и убеждения — это результат ежедневного упорного труда.

Ежедневные цели — лучший показатель личности, включая самоотдачу, дисциплину и решимость. Мы ставим перед собой великие долгосрочные цели, чтобы помочь себе достичь целей, о которых мечтаем.

Во-вторых, великие цели должны быть непоколебимыми. Цели важны — об этом знает почти каждый. Однако обычные люди на жизненном пути просто идут по пути наименьшего сопротивления, и в результате они могут стать лишь частью большинства обычных людей, а не «великими исключительными личностями».

Если под солнцем направить фокус лупы на газету, то вскоре она загорится. Если же постоянно двигать лупу, газета так и не загорится. Это означает, что независимо от того, какими способностями, талантами или возможностями вы обладаете, если вы не сможете управлять ими, сконцентрировать их на конкретной цели и постоянно удерживать их там, вы не сможете раскрыть свой внутренний потенциал и не добьётесь успеха.

(2) Терпеть лишения и обдумывать цель

В эпоху Весны и Осени и периода Воюющих царств между государствами У и Юэ разразилась война, в результате которой царь У Фу Цзя победил царя Юэ Го Цзяня. Го Цзянь стал вассалом и служил Фу Цзя, управляя его колесницей. Боль от потери своего государства проникла ему в самую душу. Поэтому Го Цзянь тайно решил: «Со временем я обязательно уничтожу государство У». С тех пор он каждый день заставлял себя спать на дровах и соломе, а перед сном всегда облизывал горький желчный мешок, подвешенный над его «кроватью», мысленно представляя себе, как государство Юэ победит У и унижит царя У Фу Цзя. Наконец, после десяти лет упорной борьбы и десяти лет подготовки войска Го Цзянь одним ударом разгромил государство У и отомстил за 20-летнюю обиду.

История о том, как царь Юэ Го Цзянь спал на соломе и пробовал желчный мешок, учит нас: если вы поставили перед собой цель, то, приступая к действиям, вам следует каждый день мысленно представлять себе, как она будет достигнута. И пока цель не будет достигнута, вы не найдете покоя.

Напротив, если вы создаёте себе препятствия и постоянно считаете, что цель недостижима, то в действительности так и будет.

Когда-то кто-то проводил эксперимент по дрессировке блох.

Когда вы дрессируете блох, помещайте их в бутылку с широким горлышком и накрывайте прозрачной крышкой; в этот момент блохи начинают прыгать, ударяясь о крышку, причем ударяются о неё снова и снова. Если вы будете внимательно наблюдать за ними, то заметите кое-

что интересное. Блохи продолжают прыгать, но уже не поднимаются на такую высоту, чтобы удариться о крышку. Затем вы снимаете крышку, и хотя блохи продолжают прыгать, они не выпрыгивают за пределы банки. Причина проста: они уже приспособились прыгать на такую высоту, и как только это произошло, они больше не меняют своих привычек.

То же самое происходит и с людьми. Многие намереваются написать книгу, взобраться на гору, побить рекорд или внести свой вклад в дело. Вначале их мечты и амбиции не знают границ, но на жизненном пути не всё складывается так, как хочется, и они не раз наталкиваются на препятствия. В такие моменты их друзья и коллеги начинают критиковать их, и в результате они легко поддаются негативному влиянию. Именно поэтому рекомендуется тщательно выбирать тех, с кем вы делитесь своими целями. Интересно, что вы можете подвергнуться «негативному влиянию» даже со стороны самых позитивных людей в мире. Например, когда Луис был чемпионом мира в тяжелом весе, он постоянно пугал своих соперников «негативным влиянием»; те часто еще до выхода на ринг были настолько парализованы страхом, что легко становились жертвами его мастерства. Когда Джон Удден выводил на баскетбольную площадку игроков команды «Калифорнийские медведи», их соперники часто подвергались «негативному влиянию» настолько, что ещё до официального начала матча в прессе появлялись односторонние сообщения, а многие газеты уже заранее готовили статьи, ожидая лишь, когда можно будет вписать окончательный счёт. Возможно, это и стало одной из причин, по которой баскетбольная команда Калифорнийского университета выиграла 10 национальных чемпионатов за 12 лет.

Тем, кто никогда не ставит перед собой целей, трудно добиться удовлетворительных результатов во всех сферах жизни. Давайте посмотрим на совет, который дает «Вавилонская школа успеха» продавцам: если вы раньше никогда не ставили перед собой целей, я рекомендую вам начать с краткосрочной цели. Выберите свой лучший месяц и добавьте к результатам этого месяца несколько процентов в качестве цели на месяц. В этом месяце выберите лучший день, запишите его и сохраните эти данные. В этот лучший день запишите среднесуточную цель, которую вам нужно достигать каждый день, чтобы превзойти поставленную месячную цель.

Обратите внимание: запишите цели аккуратно на одной или нескольких карточках. Напишите их четко, чтобы вам было легко прочитать каждое слово в каждой строке. Храните эти карточки в надежном месте, всегда носите их с собой и ежедневно перечитывайте эти цели. Помните: действие — это и есть наша цель. Начните действовать прямо сейчас, проявите смелость и преодолите все препятствия и трудности, стоящие между вами и вашей целью!

Глава 3. Будьте гибкими в своих действиях

Многие люди живут, строго следуя устоявшимся правилам, и не меняют своего образа жизни десятилетиями. Такие люди никогда не достигнут успеха. Умение менять образ мышления поможет вам изменить свою жизнь к лучшему.

1. Где есть изменения, там есть возможности

Многие люди живут, строго следуя усталым правилам, и десятилетиями ничего не меняют. Такие люди никогда не добьются успеха. Умение менять образ мышления может принести перелом в вашей жизни. Мы часто говорим, что бизнес — это поле битвы: сколько людей добились успеха и славы, а сколько «потерпели поражение»? Как же оставаться непобедимым в мире бизнеса? Если бы только существовало волшебство, позволяющее превращать камень в золото, как в мифах и легендах. На самом деле освоить «искусство превращения камня в золото» несложно: достаточно изменить привычку просто выполнять свои обязанности, научиться думать, внести небольшие изменения в какой-то аспект товара или бизнес-стратегии, превратив обычное в необычное. Если вы умеете мыслить нестандартно, замечать то, на что другие не обращают внимания, и добавлять в некоторые вещи совсем немного, вносить лишь небольшие изменения, вы обязательно будете непобедимы и добьётесь мгновенного успеха.

Господин Ван открыл компьютерную компанию, которая, помимо продажи различного компьютерного оборудования, программного обеспечения и аксессуаров, также занималась сборкой компьютеров на заказ. Поначалу его дела шли не очень хорошо, к тому же из-за того, что он неосторожно доверился другу, он не смог взыскать более 20 тысяч за товар. После переговоров ему удалось получить в качестве компенсации лишь партию ковриков для мыши — в общей сложности более 20 тысяч штук.

Один старый коврик для мыши — их можно взять несколько на любой выставке, сколько же людей их купят? Двадцать тысяч ковриков для мыши — как их вообще продать? Господин Ван оказался в ситуации, когда у него в руках оказалась «куриная грудка»: есть — бесполезно, выбросить — жалко. Дела шли всё хуже и хуже, и господину Вану не оставалось ничего другого, как сидеть без дела, читать газеты или играть в компьютерные игры.

Однажды к господину Ван заглянул друг. Во время беседы он сел за компьютер господина Вана, чтобы попрактиковаться в наборе текста. Этот друг только что освоил метод ввода «Уби», но ещё не до конца запомнил некоторые корни иероглифов, а листать книгу было неудобно, поэтому он невольно произнес: «Если бы корни иероглифов были прямо рядом с ковриком для мыши, их было бы гораздо проще найти.» Говорящий не придавал этому значения, но слушающий прислушался, и у господина Вана внезапно возникла идея: а что, если напечатать на этой партии ковриков таблицу корней по системе «Уби» — это, возможно, облегчило бы жизнь тем, кто не может точно запомнить корни. Но если они не будут продаваться, ему придётся покрыть дополнительные расходы на печать. Подумав, он всё же решил попробовать. Напечатав таблицу корней иероглифов, он стал продвигать коврики в интернет-кафе, типографиях, компьютерных курсах и других подобных местах — и, как и ожидалось, продал их немало. Однажды в компанию господина Ван зашел мужчина средних лет. Увидев эти коврики для мыши, он поинтересовался ценой и сказал, что если один будет стоить 1,2 юаня, то он купит 20 000 штук. Оказалось, что он тоже был владельцем компьютерной компании. Недавно его фирма получила крупный заказ на разработку решения по системной интеграции для пейджерной службы, охватывающей всю страну. Заказ был очень большим: только персональных компьютеров требовалось 20 000 штук. Со стороны пейджерной службы было оговорено, что помимо стандартной комплектации каждый ПК должен быть оснащён ковриком для мыши и таблицей корней иероглифов по системе «Уби». В поисках подходящего товара по приемлемой

цене этот владелец средних лет обошёл немало мест, но так и не нашёл ничего подходящего. Сегодня, увидев, что на ковриках для мыши у господина Ван напечатана таблица иероглифических корней по системе «Уби», он был просто вне себя от радости. Теперь он мог решить две задачи одним махом: приобрести две вещи по цене одной, сэконобив и деньги, и время — такую находку было бы трудно найти даже с фонарем. У господина Вана как раз оставалось около 20 000 ковриков для мыши, и сделка была заключена.

Благодаря небольшому дополнению неликвидный товар превратился в живые деньги. Если бы господин Ван так и не изменил своего подхода, у него не было бы возможности продать свои коврики для мыши, а с изменением появилась и возможность.

Председатель совета директоров американской компании «Эйджилон» Бушней однажды во время прогулки за городом случайно увидел, как несколько маленьких девочек с увлечением играли с одним очень грязным и необычайно уродливым насекомым. Глядя на их радостные лица, Бушней внезапно озарила идея: он подумал, что все игрушки, продаваемые на рынке, красивы и изящны, а как отреагирует рынок, если выпустить несколько уродливых игрушек? Решив, он сразу же поручил своим подчинённым разработать партию «уродливых игрушек» и быстро вывести их на рынок.

В этой битве Бушней одержал полную победу: его «уродливые игрушки» принесли компании огромную прибыль, вызвав зависть у конкурентов. С тех пор уродливые игрушки стали настоящим мировым хитом. Например, «сумасшедший шарик» — игрушка, на которой на нитке маленьких шариков напечатано множество уродливых и страшных лиц, а также пара выпуклых, как у лягушки, кроваво-красных глаз, которые, моргая, издают неприятный звук. Такие уродливые игрушки продаются даже дороже красивых, но при этом пользуются неизменным успехом.

Эта история показывает: когда у какой-то вещи уже нет никаких преимуществ, стоит применить нестандартное мышление и внести в неё небольшие изменения — это станет новым прорывом.

Родан говорил: «Дело не в отсутствии красоты, а в отсутствии способности её обнаружить». И мы можем сказать, что в мире бизнеса дело не в отсутствии возможностей, а в отсутствии способности их обнаружить. Будьте внимательны: иногда то, что другие пропускают мимо внимания, может стать для вас шансом для творчества.

2. Только инновации открывают путь

Жизнь никогда не будет похожа на спокойное озеро. Ветры, волны, подводные скалы и опасные пути — всё это неотъемлемая часть жизни. Сомнения, растерянность, недовольство и уныние приводят к пустой трате времени; только творчество придаёт жизни истинную ценность.

Зачастую залог успеха — это всего лишь элемент неожиданности, когда «играют не по правилам». Тренер команды «Даллас Ковбойз» Том Лэнд известен тем, что побеждает благодаря неожиданным ходам. Во время матчей он знает, что соперники будут готовиться к стандартным схемам защиты, поэтому он часто меняет состав команды, чтобы застать их врасплох.

Что вы об этом думаете? Подумайте хорошенько: если позволяют обстоятельства, попробуйте изменить свой образ мышления, добавив в него некоторые особые компоненты, такие как оптимизм, энтузиазм, вежливость и позитивное мышление. Тогда ваши инновации, скорее всего, застанут конкурентов врасплох, что увеличит ваши шансы на победу.

Чтобы познать то, что ещё не известно, люди всегда вынуждены исследовать методы мышления, не использовавшиеся их предшественниками, искать беспрецедентные способы и меры для анализа и познания вещей, заниматься приобретением новых знаний и методов, тем самым тренируя и совершенствуя свои познавательные способности.

В процессе практической деятельности применение инновационного мышления, выдвижение одной новой идеи за другой, формирование одной новой теории за другой, а также созда-

ние одного нового изобретения и творения за другим будут постоянно увеличивать общий объем знаний человечества, обогащать сокровищницу человеческих знаний, позволять человечеству познавать всё большее количество явлений и создавать условия для того, чтобы человечество совершило скачок от «царства необходимости» к «царству свободы» и «раю счастья».

Ценность человека заключается в его творческом мышлении. Человек, способный на великие дела, только создавая что-то новое и внося свой вклад в развитие человечества, может осознать истинную ценность жизни и истинное счастье. Успех инновационного мышления на практике позволяет человеку насладиться максимальным счастьем в жизни и вдохновляет его с ещё большим энтузиазмом продолжать творческую деятельность, вносить ещё больший вклад в наше дело и реализовывать ещё большую ценность жизни.

В мире просто не перечесть тех, кто добился успеха благодаря инновациям.

Французский производитель косметики Ив Лоре сделал состояние на торговле цветами. На одной из пресс-конференций он с глубоким волнением сказал: «Достигнув того, чего я достиг сегодня, я, конечно же, не забуду мистера Карнеги. Его курсы научили меня секрету, который кажется банальным, и хотя я часто сталкивался с ним, в прошлом я не придавал ему достаточного значения и не воспринимал его всерьёз. А теперь я должен сказать: инновации — это действительно прекрасное чудо».

Ив Лоре начал производить косметику в 1960 году, а к 1985 году у него уже было 960 филиалов, разбросанных по всему миру.

Бизнес Ива Лоре процветал, его доходы росли, и он завоевал лидерство в сфере косметики и средств по уходу за кожей. Его компания была единственным конкурентом, из-за которого крупнейшая французская косметическая компания «Лауреаль» жила в постоянном страхе.

Все эти достижения Ив Лорель добился незаметно, практически не вызвав настороженности со стороны конкурентов на этапе развития.

Его успех был обусловлен его новаторским духом.

В 1958 году Ив Лоре получил от пожилой врачихи секретный рецепт мази, специально предназначенной для лечения геморроя. Этот рецепт вызвал у него живой интерес, и, основываясь на нём, он разработал растительный бальзам и начал ходить от дома к дому, предлагая этот продукт.

Однажды Лоре пришла в голову идея: а почему бы не разместить рекламу товара в журнале «Здесь — Париж»? Если к рекламе приложить купон на почтовую рассылку, это, возможно, эффективно стимулирует продажи.

Эта смелая попытка принесла Лоре неожиданный успех: пока его друзья все ещё с тревогой переживали из-за огромных вложений в рекламу, его продукт начал пользоваться большим спросом в Париже, а расходы на рекламу, которые, как он полагал, пропадут без следа, оказались ничтожно малыми по сравнению с полученной прибылью.

В то время люди считали, что косметические средства на основе растений и цветов не имеют будущего, и почти никто не хотел вкладывать в это средства, но Лоре пошёл наперекор общему мнению и проникся к этому делу своеобразной страстью.

В 1960 году Лоре начал производить косметические кремы небольшими партиями, и его оригинальная схема продаж по почте принесла ему огромный успех. За очень короткий срок Лоре с помощью этой схемы продаж успешно реализовал более 700 тысяч флаконов косметических средств.

Если производство косметики на растительной основе было для Лорье одной из попыток, то использование почтовых продаж стало его настоящим новаторским шагом.

Сегодня покупка товаров по почте уже никого не удивляет, но в то время это было чем-то совершенно новым.

В 1969 году Лоре открыл свой первый завод и открыл свой первый магазин на улице Османа в Париже, начав массовое производство и продажу косметических средств.

Ив Лорье говорил своим сотрудникам:

«Каждая наша покупательница — королева, и она должна получать обслуживание, достойное королевы».

Чтобы воплотить эту идею в жизнь, он нарушил все общепринятые нормы маркетинга и применил метод почтовой продажи косметики.

Получив заказ по почте, компания в течение нескольких дней отправляла товар покупателю, прилагая к нему подарок и письмо с рекомендациями, а также приветливую улыбку от имени производителя.

Почтовая продажа составляла почти 50 % всего оборота компании «Лоре».

Процедура заказа по почте по системе «Лоре» проста: клиенту достаточно прислать свой адрес, чтобы стать членом «Клуба красоты Лоре», после чего она вскоре получает образцы, прайс-лист и инструкции по применению.

Такой способ ведения бизнеса, несомненно, идеально подходит для женщин, которые много работают или живут вдали от торговых районов. На сегодняшний день число женщин, приобретающих через «Клуб Лоре» по почте помаду, гель для бровей, бальзам для губ, шампунь и косметические кремы для ухода за кожей, достигло 600 миллионов человек.

Такое высокое качество обслуживания принесло компании плодотворные результаты. Ежегодно компания отправляет до 9 миллионов посылок, что соответствует 30–50 тысячам посылок в день. В 1985 году объем продаж и прибыль компании выросли на 30 %, оборот превысил 2,5 миллиарда, а объем продаж за рубежом превысил объем продаж на территории Франции.

Сегодня у Ив Лоре уже более 400 видов косметических линеек и 8 миллионов постоянных покупательниц.

Благодаря усердному труду и глубоким размышлениям Ив Лоре нашел прорыв и шанс для достижения успеха. Уровень конкуренции на рынке косметики поражает воображение: если следовать за другими и придерживаться устаревших традиций, то неизбежно окажешься в числе отстающих.

Ив Лоре разработал продукцию, полностью отличающуюся от предложений сильных конкурентов, — косметику на основе растений и цветов, сделав косметические средства доступными и массовыми, удовлетворив потребности множества новых и постоянных клиентов, благодаря чему он значительно опередил своих конкурентов.

Лоре стремился найти свое в общем, проявить оригинальность, пойти своим путем, сломать традиционные методы продаж и применить совершенно новый способ — почтовую рассылку, что позволило ему завоевать большое количество постоянных клиентов и заложить прочную основу для постоянного расширения производства.

Опыт Лоре как раз подтверждает слова Кинкла: «Если вы хотите быстро разбогатеть, то вам лучше найти короткий путь через гору Цзуннань, а не толкаться в толпе, где люди идут плечом к плечу».

«Секрет моего успеха очень прост: всегда оставаться бунтарем, не идущим на компромисс с реальностью».

Креативность — это кратчайший путь предпринимателя к богатству, и именно она зачастую определяет уровень и превосходство предпринимателей.

3. Стремление к новому, к жизни, к переменам

В энциклопедии человечества самым броским словом является «творчество», и самым многозначным словом также является «творчество». История человеческого общества — это захватывающая история творчества.

В общем смысле творчество означает гибкость в действиях — нельзя быть слишком скованным и придерживаться строго установленных рамок.

Если вы являетесь руководителем компании и хотите расширить свой бизнес, вам, конечно же, не обойтись без инновационного мышления, ведь в современном мире все компании ставят инновации на первое место в своем развитии. Без инновационного мышления компания быстро придет в упадок и погибнет. В условиях жесткой конкуренции человек, лишенный инновационного мышления, обречен на посредственность и никогда не сможет достичь больших успехов. Поэтому сегодня все успешные руководители компаний уделяют большое внимание способности к инновационным прорывам как своей собственной, так и своей компании.

Инновационное мышление — это чрезвычайно важная способность как для отдельного человека, так и для компании. Ниже на примере компании «Крей Рисерч» мы рассмотрим, как инновационное мышление способствовало её развитию.

Компания «Крей Рисерч», основанная в 1972 году и занимающаяся проектированием, производством и обслуживанием суперкомпьютеров, является на сегодняшний день самой молодой и успешной высокотехнологичной компанией в США. С 1979 по 1984 год темпы развития компании «Крей» были просто поразительными: оборот вырос с 10 миллионов долларов до 229 миллионов долларов, а прибыль — с 1 миллиона долларов до 45 миллионов долларов. Ее самый мощный компьютер, способный выполнять 1 миллиард вычислений в секунду, сыграл огромную роль в продвижении развития современной науки и техники в таких областях, как ядерная физика, разведка нефтяных месторождений, прогнозирование погоды, проектирование самолетов и исследования в области вооружений.

Компанию «Крей» можно назвать образцом для подражания в сфере исследований и инноваций в деловом мире. Её основная стратегия заключается в непрерывном изучении новых проектов и технологий, разработке новых продуктов, причём темпы обновления настолько высоки, что даже недавно выпущенные компанией новинки сталкиваются с конкуренцией и давлением со стороны новых разработок. Клиентами «Крей» в основном являются авторитеты в области науки и технологий, хорошо ориентирующиеся в рынке правительственные чиновники, а также эксперты из исследовательских институтов и университетов. Только постоянные инновации и создание беспрецедентного компьютерного оборудования позволяют компании удерживать клиентов и завоевывать рынок.

Разумеется, инновации «Крей» не ограничиваются исключительно технической сферой. Основатель компании Симур Крей разработал систему организационных принципов, адаптированную к высокотехнологичным предприятиям, и стремится избегать бюрократизма, характерного для крупных корпораций. В компании внедрена система продвижения по службе, ориентированная на технические достижения и результаты работы, которая подчеркивает общие интересы компании и стимулирует творческий потенциал сотрудников. Поэтому компания «Крей» — это место, полное возможностей, где любой способный и талантливый человек, при условии усердной работы, может рассчитывать на блестящее будущее, которое вызывает зависть.

Давайте посмотрим, как компании «Крей» удалось добиться такого успеха. Большинство американцев высоко ценят высокую технологичность и сложные функции суперкомпьютеров, что очень их вдохновляет. Даже Агентство национальной безопасности США часто использует фотографии суперкомпьютеров «Крей» для привлечения выпускников факультетов информатики. В нескольких научно-фантастических фильмах суперкомпьютеры даже изображаются как ключ к миру будущего и как главные виновники ядерной катастрофы. Несмотря на такую популярность суперкомпьютеров, лидером рынка была не компания IBM. Хотя у этой компании было два плана по выходу на рынок суперкомпьютеров: один — «План суперрасширения» в 50-х годах, другой — «План 90» в 60-х, оба они по разным причинам были прерваны на пол-

пути. Консалтинговая компания Control когда-то была лидером в области суперкомпьютеров, но из-за ограниченных перспектив рынка суперкомпьютеров она также перенесла акцент на коммерческие компьютеры. Согласно результатам рыночных исследований, за исключением некоторых научно-исследовательских институтов и экспертов, обычные пользователи редко нуждались в столь сложных компьютерах. Тем не менее, компания «Крей» своевременно обратила внимание на эту никому не нужную область. За несколько лет компания «Крей» стремительно вышла на рынок и практически захватила этот игнорируемый рынок.

Лидеры компании «Крей» считают: чтобы закрепиться на рынке высоких технологий, в первую очередь необходимы технические инновации. Ещё до основания компании «Крей» Симур Крей прославился своими техническими инновациями. Компьютер «Роннивак 1103» компании «Сперлен» был создан исключительно его усилиями. Позже, возглавляя компанию «Контрол», он стал главным разработчиком мэйнфрейма CDC1604, в котором впервые транзисторы заменили вакуумные лампы. Затем он разработал модель CDC-60 — первый компьютер, в котором использовались германиевые транзисторы. Еще позже появилась модель CEX-28600 — первый в мире суперкомпьютер.

Симур Крей был гением в области науки и техники; он разработал как минимум три поколения компьютеров. Однако он с большой скромностью говорил, что не является изобретателем, а лишь немного «улучшил упаковку» уже существующих вещей. Источником технических инноваций Крея были очень простые и обычные основные принципы, а его вдохновение черпалось даже из обычного здравого смысла. Самой большой проблемой в технологии высокоточных суперкомпьютеров, выполняющих сотни миллионов вычислений в секунду, было управление высоким тепловыделением при высокоскоростной работе, чтобы не повлиять на чувствительность тонких компонентов. Многие выдающиеся учёные посвятили всю свою жизнь разработке соответствующих систем охлаждения. А в конструкции суперкомпьютера «Крей-2» был использован самый обычный здравый смысл: поместить компьютер в холодильник, наполненный охлаждающей жидкостью. Короткая длина проводки означает короткую длину электрической цепи, что позволяет сократить время вычислений. Таким образом, в новейших моделях «Крей» длина самой длинной цепи не превышает 16, тогда как в «Крей-1» некоторые цепи достигали 4 метров. Компания «Крей» повысила скорость вычислений, просто изменив длину схем. Поэтому, когда люди узнают о некоторых «передовых технологиях проектирования» компании «Крей», они часто бывают очень удивлены, ведь её вдохновение исходит из общеизвестных фактов.

Гибкая финансовая политика компании Крей обеспечила прочную основу для технических инноваций. В 1983 году расходы на исследования и разработки компании Крей в расчёте на одного сотрудника заняли первое место среди 766 крупных компаний, представленных в журнале «Business Week», составив 2100 долларов. Это почти в 4 раза превышало средний показатель по 31 крупнейшей компьютерной компании США. Доля расходов на НИОКР в выручке от продаж составляла около 20 %, что занимало 4-е место среди 766 компаний и в 3 раза превышало средний показатель по крупным компьютерным компаниям США. Компания Крей всегда придерживалась такой финансовой политики, не жалея средств на исследования и разработки. Крей был глубоко убежден, что только так можно обеспечить сотрудникам превосходные условия для работы и исследований, а значит, сохранить традиционное технологическое превосходство.

Согласно статистическим данным, в настоящее время в США насчитывается более 122 тысяч крупных компьютеров общего назначения, 117 тысяч мэйнфреймов и свыше 2 миллионов компьютеров малого и среднего размера, и это не включая бесчисленное количество персональных компьютеров, карманных компьютеров и т. п. По сравнению с этим рынок суперкомпьютеров весьма узок. За исключением стран бывшего Советского Союза и Восточной Европы,

во всём мире используется всего 144 суперкомпьютера, из которых 97 — продукция компании «Крей». Поэтому компания «Крей» не позволяет себе расслабляться.

Миссия компании заключается в том, чтобы сохранить своё традиционное технологическое превосходство, ориентируясь на разработку и продажу высокопроизводительных суперкомпьютеров и компьютерных систем, а также стремиться завоевывать клиентов благодаря безупречному обслуживанию. Поэтому «Крей» всегда постепенно расширяет рынок сбыта, опираясь на имеющиеся ресурсы компании. В частности, развитие технологий и экономики в современном обществе требует проведения ряда чрезвычайно сложных вычислений для анализа и оценки различных ситуаций. Поэтому, с одной стороны, объём закупок со стороны старых клиентов «Крей» — государственных ведомств и научно-исследовательских институтов — увеличивается.

В Национальной лаборатории Суррей-Ливимо установлено 6 линейных суперкомпьютеров, в Национальной лаборатории Лос-Аламос — 5, в НАСА и Национальном центре метеорологических исследований — по 2; с другой стороны, растёт число новых клиентов «Крей» — крупных корпораций. «Крей» установила суперкомпьютеры в 8 из 10 крупнейших нефтяных компаний для проведения работ по разведке нефтяных месторождений. Компания «Дженерал Моторс» уже начала использовать суперкомпьютеры Cray для проектирования новых моделей автомобилей и моделирования их поведения. Компания «Боинг» и НАСА используют суперкомпьютеры Cray для расчета данных, полученных в аэродинамических трубах.

А в последнее время с компанией Cray начали обращаться и некоторые кинокомпании, которым суперкомпьютеры нужны для создания фоновых декораций и т. п. В настоящее время объем бизнеса компании Cray растет из года в год: только в 1984 году было произведено и продано 23 суперкомпьютера. С целью расширения рынка внутри компании «Крей» неоднократно выдвигались предложения о производстве более простых компьютеров, но каждый раз они встречали яростное сопротивление. Компания «Крей» демонстрировала приверженность техническому прогрессу, предпочитая, чтобы производством небольших компьютеров занимались другие компании, а сама продолжала сосредоточивать свои усилия на разработке высокотехнологичной продукции. «Крей» неизменно придерживается цели: опережать технический прогресс в своей сфере как минимум на 10 лет.

Руководство компании Cray считало, что их философия ведения бизнеса заключается в следующем: прибыль зависит исключительно от высокой ценности, а не от низких затрат. Как и было заявлено: Cray — самый дорогой суперкомпьютер в мире, но он безусловно стоит своих денег, и его клиенты обязательно получают от этого огромную выгоду. Во всем мире цена суперкомпьютеров составляет от 5 до 20 миллионов долларов, а ежемесячные расходы на техническое обслуживание — от 25 000 до 50 000 долларов. В то же время цена обычного крупного компьютера составляет всего 4 млн долларов США. Поэтому многие клиенты остаются весьма довольны продукцией компании «Крей», несмотря на относительно высокую абсолютную цену.

Однако эксплуатационные расходы на суперкомпьютеры ниже, чем на другие компьютеры: эксплуатация «Крей-1» обходится всего в 1 % от стоимости эксплуатации IBM 360-5, а «Крей-2» — ещё дешевле, почти в 1 % от стоимости IBM 360-5. Для ученых, активно использующих компьютеры, компьютеры «Крей» являются весьма выгодным приобретением. В то же время, благодаря своей выдающейся конструкции, клиенты готовы приобретать компьютеры «Крей» независимо от цены. Благодаря превосходной производительности компьютеров «Крей» удалось объединить фюзеляж и лобовое стекло нового реактивного пассажирского самолета Boeing 767 в единое целое, что повысило аэродинамическую эффективность на 20 % и решило одну из давних проблем авиастроительной отрасли. Несмотря на высокие цены, компания «Крей» не пренебрегает вопросами затрат. При любой возможности «Крей» всегда стремится сэкономить средства для клиентов, что приветствуется всеми заказчиками. В 1982

году в суперкомпьютере Cray-1 были использованы детали из новых материалов, что привело к значительному снижению себестоимости: цена упала с первоначальных 8 миллионов долларов до 4 миллионов долларов, приблизившись к цене обычных крупных компьютеров, что на целых шесть месяцев погрузило рынок компьютеров в хаос.

Почему же компания «Крей» всегда полна энергии и новаторского духа? Все это благодаря ее организационной концепции: несмотря на стремительное развитие компании, за более чем 10 лет она разработала суперкомпьютер, построила три завода и набрала штат из более чем 2000 сотрудников. Однако Крей считал, что в сфере высоких технологий нецелесообразно применять ту огромную и жесткую организационную структуру, которая характерна для обычных компаний. Ведь как только система становится слишком громоздкой, она неизбежно приводит к целому ряду управленческих проблем, таких как бюрократизм, что может подавить жизнеспособность компании.

Только гибкая форма совместной работы в небольших группах способна наилучшим образом стимулировать творческий потенциал сотрудников. Поэтому в процессе развития Крей уделял внимание постоянной корректировке небольшого размера подчиненных подразделений, сохраняя структуру небольшой компании, где исследовательские группы из 5–6 человек выступали в качестве основных единиц, выполняющих исследовательскую работу. Что ещё более важно, компания не устанавливала для исследовательских групп никаких руководящих принципов и не вводила сложных правил. Исследователи могли в полной мере проявлять свою инициативу.

Это свидетельствовало о доверии компании к сотрудникам, а также о уважении к их способностям и талантам. Компания осуществляет контроль путем подчеркивания организационных целей и ценностей. К этим ценностям относятся: стремление к достижению выдающихся результатов в сфере высоких технологий, противодействие бюрократизму, характерному для крупных организаций, уважение к вкладу каждого сотрудника в компанию, постоянное изучение потребностей клиентов и т. д. Кроме того, Крей придавал огромное значение механизму внутренней конкуренции: специалисты из разных групп часто пытались решать одни и те же проблемы, применяя совершенно разные подходы. Крей часто вкладывал средства одновременно в двух разработчиков, заставляя их конкурировать друг с другом, чтобы создать лучший компьютер. Суперкомпьютеры второго поколения компании Крей — «Крей X-MP» и «Крей-2» — были разработаны двумя совершенно независимыми друг от друга группами. Хотя эти две модели имели свои особенности, обе были хорошо приняты клиентами благодаря превосходной производительности.

В высокотехнологичной компании, такой как «Крей Рисерч», по логике вещей во всём должно преобладать превосходство технологий. Но на самом деле это не так: Крей придавал большее значение своим сотрудникам. Он с уважением относился к профессионалам, поощрял личные достижения и ценил свободное проявление творческого потенциала, что существенно отличало его от тех компаний, которые за большие деньги нанимают экспертов, но не могут предоставить им достаточного пространства для развития. В «Крей» подчеркивают: компания стремится удерживать не тех, кто весь день думает о высокой зарплате, а тех выдающихся специалистов, которые действительно готовы остаться и работать вместе с компанией. В компании считают, что главными факторами удержания талантов являются постоянные новые вызовы, самореализация и удовольствие от работы. Что же касается денежного вознаграждения или срока действия контракта, то ни то, ни другое не может повлиять на настоящих профессионалов.

Одним словом, если человек хочет добиться успеха, одного изучения чужого опыта далеко не достаточно — нужно научиться творить, и только так можно стать первопроходцем в своей сфере.

4. Как стать творческим человеком

Смысл жизни заключается в том, чтобы приносить пользу другим, а лучший способ сделать это — творить. Однако для успешного творчества необходимо сначала иметь сильное желание творить. Если сравнить творчество с поездом, то сильное желание — это локомотив; если же творчество — это локомотив, то сильное желание — это его двигатель.

В жизни и работе каждого из нас могут возникать ситуации, когда при обнаружении или решении проблемы вдруг появляются новые идеи и концепции. Умение своевременно улавливать такие плоды творческого воображения и творческого мышления, быстро и точно фиксировать их, а затем подвергать их интеллектуальной обработке и проверке на практике, может привести к получению весьма ценных результатов творческой деятельности.

На самом деле каждый может стать творческим человеком — всё зависит от того, как вы раскроете свой творческий потенциал. Если вы считаете, что вам не хватает творческого подхода, можете сопоставить себя со следующими критериями и проанализировать свои недостатки.

Отсутствие чётких целей; страх неудачи; опасения, что успех может принести негативные последствия; стремление к сиюминутной выгоде; боязнь, что изменения в жизни пойдут вам во вред; недостаток физической силы или энергии.

Если вы в полной мере раскроете свой потенциал, осознаете свои недостатки и будете стремиться их преодолеть, вы непременно станете творческой личностью и получите безграничное удовольствие от творчества!

Чтобы добиться больших успехов, сначала нужно стать творческим человеком и в полной мере использовать привычку к самостоятельному мышлению — так вы найдете своё место и направление в борьбе за успех.

Инновации способны «оживить» ваше нестандартное мышление и интеллект, тем самым активируя всю вашу энергию. В повседневной жизни каждый из нас — это человек, прощупывающий путь: то трудно, то легко; то ясно, то неясно; то печально, то радостно — словно мы постоянно боремся, попадая в одну «ловушку» за другой. Поэтому эффективное использование инноваций, чтобы зажечь искру жизни, становится мечтой и средством для прорыва в выживании. Кто ухватится за инновационное мышление, тот станет победителем; кто отвергнет привычку к инновациям, тот останется посредственностью! Это означает, что человек, привыкший мыслить инновационно, непременно обретет блестящую жизнь!

В жизни инновационное мышление просто незаменимо. Возьмём, к примеру, поиск работы: разнообразие профессий открывает возможности для каждого, кто подходит к этому творчески; считать, что подходит только одна профессия, — явно ошибочно, ведь в таком подходе изначально отсутствует творческий подход, а есть лишь лень и нежелание прилагать усилия, чтобы изменить своё пассивное положение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) 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.