

Брайан Трейси

Обновление. Пошаговый план личного развития



«Обновление. Пошаговый план личного развития / Брайан Трейси»: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2016
ISBN 978-5-00057-735-6

Аннотация

Эта книга для тех, кто хочет сделать «перезагрузку» своей жизни, найти новую интересную работу или открыть бизнес, достичь больших целей. Брайан Трейси предлагает рассматривать себя как корпорацию, которой нужно управлять и успех которой зависит исключительно от вас. Вопросы и тесты, предложенные автором, помогут понять, чего вы на самом деле хотите от жизни, а рекомендации – поставить цели и планомерно их достигать.

На русском языке публикуется впервые.

Брайан Трейси

Обновление. Пошаговый план личного развития

Brian Tracy
Reinvention:
How to Make the Rest of Your Life the Best of Your Life

Издано с разрешения автора

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

© Brian Tracy, 2009

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016

* * *

Эту книгу хорошо дополняют:

Выйди из зоны комфорта
Брайан Трейси

Будь лучшей версией себя
Дэн Вальдшмидт

Цельная жизнь
Лес Хьюитт, Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен

Эссенциализм
Грег МакКеон

*С любовью посвящаю эту книгу моим друзьям и партнерам
Джону Мак-Клелланду и Биллу Роуленду, которые помогают людям
менять свою жизнь к лучшему*

Предисловие

Тема воссоздания себя близка моему сердцу. В 21 год я работал разнорабочим на стройке. Посреди холодной зимы мне приходилось вставать в пять часов утра, ехать на автобусе на работу с двумя пересадками и целый день переносить строительные материалы с места на место. Однажды на меня снизошло озарение, изменившее мою жизнь: я понял, что сам несу ответственность за все, что со мной происходит.

Я сидел в своей маленькой однокомнатной квартирке – и вдруг меня словно громом поразило. Подумать только: вся ответственность лежит на мне! С этого самого дня все, чего я хочу достичь, зависит только от меня и больше ни от кого. Никто не сделает ничего за меня.

В тот момент я впервые принял решение оставить прошлое позади и создать себя заново. Я заглянул в будущее как можно дальше и спросил себя, чего я *действительно* хочу от жизни? Безусловно, предметом моих желаний были самые обычные вещи: хорошо оплачиваемая работа, которая приносила бы мне удовольствие, счастливые отношения, хорошее здоровье и, в конечном счете, финансовая независимость.

Помню, во время обеденного перерыва я отправился в книжный магазин и купил несколько книг, которые, как мне казалось, могут мне помочь. Начал я с книг о бизнесе, затем перешел к трудам по психологии, философии, экономике и достижению успеха. Поскольку в то время я еще не был женат, у меня было достаточно свободного времени, и по ночам я много читал, отмечая в книгах интересные моменты.

Чем больше я узнавал, тем быстрее росла моя уверенность в себе. Я начал писать в разные компании письма с просьбой взять меня на одну из офисных должностей. Довольно долго я не получал ответа, но в конце концов меня приняли в отдел прямых продаж. Это стало началом моей карьеры.

На протяжении последующих лет я делал из себя нового человека, работая в разных должностях и разных отраслях, продвигаясь по карьерной лестнице от простого продавца до менеджера по продажам. Затем я стал вице-президентом международной компании, где в мои обязанности входила организация продаж в шести странах. Впоследствии я получил лицензию на работу с недвижимостью и, прочитав много книг на эту тему, стал девелопером. Я нашел финансовых партнеров и за годы работы в этой сфере построил объекты недвижимости стоимостью свыше 100 миллионов долларов.

Впоследствии я начал жизнь заново в качестве импортера и дистрибьютора, организовав 65 дилерских центров (с оборотом в десятки миллионов долларов), которые занимались импортом целой линейки японских автомобилей.

На каждом этапе воссоздания себя, принимая решение сделать следующий шаг в своей жизни или начать новую карьеру, я начинал с чистого листа. После этого я изучал книги на интересующую меня тему, разговаривал с людьми, задавал им вопросы, чтобы как можно глубже изучить новое для себя направление бизнеса, – и начинал работать.

По мере накопления опыта я понял, что создание себя заново – это не длительный процесс, протекающий линейно, последовательно. На этом пути не избежать препятствий, трудностей и даже временных неудач. Здесь то, что на первый взгляд кажется правильным курсом, на самом деле может оказаться тупиком, при этом всегда возникает что-то неожиданное, ведущее в другом направлении. Я узнал, что непрерывное движение вперед позволяет создать себя заново, стать новым человеком. Решите и вы, чего хотите достичь, и начинайте действовать. Пытайтесь снова, снова и снова. Никогда не сдавайтесь и всегда идите вперед.

Прочитав эту книгу, вы узнаете о самых эффективных способах мышления, которые позволят вам сэкономить месяцы и даже годы жизни в процессе создания себя заново и превращения в того человека, каким вы всегда хотели стать.

Введение

Мир во времена перемен

Где бы мы ни были, это не более чем этап на пути куда-то, и, что бы мы ни делали, как бы хорошо мы это ни делали, это всего лишь подготовка к чему-то иному.

Роберт Льюис Стивенсон, шотландский писатель и поэт

Впереди вас ждет прекрасная жизнь!

Всем нам будущее может казаться неопределенным, однако тех, кто читает эту книгу, я могу заверить в одном: последующие годы станут лучшими в вашей жизни. Все, чего вы достигли до настоящего времени, – это всего лишь тень тех достижений, которые вы совершите в ждущие вас впереди захватывающие месяцы и годы. Вы должны осознать и найти утешение в том, что, какие бы перемены ни происходили в вашей жизни сейчас, все это часть большого плана, который поможет вам идти вперед по направлению к раскрытию своего потенциала.

Будучи преподавателем Принстонского университета, Альберт Эйнштейн только что принял экзамен у группы студентов, углубленно изучающих физику. По пути в кабинет ассистент, помогавший ему в проведении экзаменов, спросил:

– Профессор, разве в прошлом году вы проводили не тот же экзамен в этой группе?

Эйнштейн ответил:

– Да, именно тот.

Ассистент, испытывая благоговейный трепет перед величайшим физиком XX столетия, снова спросил:

– Простите за любопытство, профессор, но почему вы принимаете один и тот же экзамен у той же самой группы два года подряд?

Эйнштейн ответил просто:

– Потому что ответы на вопросы изменились.

В то время в мире физики было сделано много крупных открытий, научные знания менялись так быстро, что можно было проводить один экзамен два года подряд и получать новые ответы на экзаменационные вопросы.

Но какое отношение это имеет ко мне, думаете вы. Сегодня ответы на вопросы,

возникающие в вашей жизни, тоже меняются очень быстро. Если бы кто-то спросил вас: «Какова была ваша самая большая проблема или цель год назад?», скорее всего, вы даже не знали бы, что ответить. Ведь с тех пор ситуация полностью изменилась.

Однажды исследователи Гарвардского университета сделали три прогноза в отношении будущего. Во-первых, сказали они, в предстоящем году случится больше перемен, чем бывало в любом другом году раньше. Во-вторых, в будущем году конкуренция станет более жесткой, чем ранее. И в-третьих, в любой области деятельности появится больше возможностей, чем бы вы ни занимались. Однако эти возможности будут отличаться от тех, что существуют сейчас.

Эти прогнозы были сделаны в 1952 году. В наши дни они остаются такими же достоверными, как и тогда. Итак, ответы снова изменились.

А вот вам еще один прогноз: на протяжении следующих двух лет 72 процента работающих будут занимать в своих или других компаниях иные должности с другим кругом обязанностей, требующие других способностей и навыков для получения других результатов. При этом больше всего пострадают люди, которые не смогут адекватно отреагировать на происходящие в мире перемены.

Поскольку современное общество стремительно меняется, в жизни каждого из нас, по меньшей мере в одной ее сфере, постоянно происходят перемены. И это неизбежно, неминуемо и неотвратимо. Понимание того, как можно эффективно справиться с ними, есть главное условие успеха в самый захватывающий период истории человечества.

Переход на другую работу

Пожалуй, наиболее часто перемены происходят в профессиональной жизни, например потеря работы или переход в другое место. Вследствие динамичного характера американской экономики ежегодно происходит ликвидация или реструктуризация около 20 миллионов рабочих мест. Но, к счастью, каждый год создается 22 миллиона новых рабочих мест. Независимо от того, сколько сотен тысяч новых работников появляется на рынке труда, экономика неизменно создает для них благоприятные возможности. По данным Министерства труда США, в нашей стране сейчас существует 100 тысяч видов и множество разных подвидов занятости.

Возможно, в вашей жизни тоже наступил переходный период в связи со сменой карьеры. Не стоит забывать, что тот, кто начинает карьеру сегодня, проработает в среднем два года или дольше на одиннадцати рабочих местах при условии полной занятости и у него будет минимум пять многолетних карьер в разных областях. Чтобы получить новую работу, люди часто переходят из одной отрасли в другую и переезжают из одного района страны в другой. Многие кардинально меняют профессию. Мы можем потерять интерес к определенному делу, карьере или специальности, поэтому принимаем решение полностью изменить свою жизнь. Часто это происходит из-за изменения экономических условий, предпочтений потребителей, конкурентной борьбы внутри страны и между разными странами, а также в результате сокращения или ликвидации целых отраслей экономики. Иногда спрос на представителей определенной профессии буквально за несколько лет падает и даже вовсе пропадает.

Устаревание профессий и отраслей

В начале XX столетия такие занятия, как производство экипажей и уход за лошадьми, считались крупными отраслями, в них были заняты сотни тысяч работников. Автомобиль, недавно изобретенный, считали преходящим увлечением. Однако через несколько лет лошади и экипажи, а также все профессии, связанные с ними, канули в Лету. Между тем сотни тысяч (а со временем и миллионы) рабочих мест были созданы в сфере производства автомобилей и запасных частей к ним. Новая работа была чище, лучше оплачивалась

и открывала больше возможностей для карьерного роста и повышения уровня жизни.

В 1990 году один из самых крупных сегментов рынка труда в США представляли банковские клерки. Однако после наступления эпохи компьютеров и интернета, а также появления банкоматов надобность в банковских служащих становилась все меньше. Миллионы работников были уволены, и у них появилась возможность получить более интересную и высокооплачиваемую работу в других отраслях. В период бума на рынке недвижимости с 2004 по 2007 год сотни тысяч людей начали заниматься продажей домов, ипотеками и страхованием от дефектов правового титула¹, и многим из них удалось за короткое время заработать много денег. Но, как всегда бывает, ситуация изменилась. Количество выгодных рабочих мест, открывающих большие возможности для хорошего заработка, резко сократилось, и многие оказались в еще более плачевном положении, чем были раньше, и напрасно пытались понять, что же произошло.

Жизнь постоянно меняется

У многих людей большие перемены происходят на разных этапах формирования семьи. Вступление в брак, особенно в первый раз, требует серьезного изменения приоритетов, касающихся разных сторон жизни. Развод, особенно если есть дети, тоже может потребовать серьезных изменений. После смерти мужа или жены, внезапной или ожидаемой, человеку часто приходится многое менять.

Рождение детей и начало семейной жизни тоже требует перемен. На каждом этапе роста и развития ребенка родителям приходится приспосабливаться к новым трудностям и обязанностям. Впоследствии, когда дети вырастают и покидают отчий дом, в жизни взрослых людей снова все меняется. Иногда они приходят к выводу, что теперь у них появился шанс полностью изменить свою жизнь, – и они действительно это делают.

На протяжении всей жизни финансовые перемены, особенно неудачи и даже банкротство, могут требовать от нас внесения в свой образ жизни как малых, так и больших корректив. Иногда случаются крупные финансовые потери, из-за которых приходится полностью переосмыслить почти все, что вы делали до этого.

Стремительные перемены, происходящие под влиянием информационного взрыва, новых технологий и разного рода конкуренции, вряд ли сбавят темп. По всей вероятности, рост объема знаний, развития технологий и интенсивности конкурентной борьбы будет только ускоряться, повышая темпы перемен до невероятного уровня.

Для того чтобы не сходить с пути к большому успеху, вы должны поставить перед собой цель стать хозяином перемен, а не их жертвой. Используйте эти неизбежные и неотвратимые периоды в своей жизни для того, чтобы взглянуть на ситуацию со стороны и создать себя заново ради другого будущего.

Думайте о будущем

Самые успешные и счастливые представители рода человеческого чрезвычайно сильно ориентированы на будущее. Они думают об этом большую часть времени. Эти люди не желают долго размышлять о том, что прошло и что нельзя изменить. Вместо этого они фокусируются на том, чем можно управлять, а также на том, что они могут предпринять для создания желаемого будущего.

Люди, устремленные в будущее, занимают особую жизненную позицию. Они убеждены, что впереди их ждут самые счастливые моменты и самые приятные события, которые предстоит создать и которыми предстоит насладиться. Они ждут будущего

¹ Страхование от дефектов правового титула – страхование риска материальной потери, которая может произойти при покупке недвижимости, если документ на нее окажется неправомерным. *Прим. ред.*

с таким же нетерпением, с каким ребенок предвкушает Рождество.

Мы живем в лучшее время во всей истории человечества. Еще никогда у нас не было столько возможностей зарабатывать так много денег, наслаждаться высоким уровнем комфорта, жить дольше и быть более здоровыми. Вероятно, в предстоящие годы эти условия будут только улучшаться. Сегодня средняя продолжительность жизни американца составляет около 80 лет. Люди становятся все более осведомленными и благоразумными в вопросах здоровых привычек, диеты, правильного питания и физической культуры, поэтому они вполне могут рассчитывать на то, что проживут дольше, чем предсказывает средний показатель, например до 90 или даже до 100 лет, будучи совершенно здоровыми.

Новый пенсионный возраст

Приближаясь к пятому или шестому десятку, многие начинают беспокоиться из-за того, что еще не успели накопить достаточно денег, чтобы обеспечивать себя после выхода на пенсию. Но не стоит беспокоиться. Сейчас истинный пенсионный возраст – не 65, а 75 лет. Современный человек в возрасте 65 лет находится в прекрасной психической и физической форме и может рассчитывать продолжать продуктивно трудиться и зарабатывать деньги еще на протяжении пяти – десяти лет. Сегодня тот, кому исполнилось пятьдесят, находится только посередине продуктивной трудовой жизни. У вас больше времени, чем вы думаете. И это еще один повод для того, чтобы проанализировать свою жизнь и начать думать о создании нового себя на предстоящие десятилетия.

Переломный момент

В ходе проведенного несколько лет назад исследования 300 мужчинам и женщинам, которые успешно сменили род занятий после тридцати-сорока лет, задали ряд вопросов об их жизни. Один из этих вопросов звучал так: «Каким был переломный момент, отделяющий вашу предыдущую жизнь, в которой вы добивались средних результатов на обычной работе, от тех исключительных успехов, которых вам удалось достичь за последние годы?» Все 300 участников опроса кроме одного признались, что таким моментом стала неожиданная потеря работы.

Эти люди жили размеренной жизнью, спокойно трудились, зарабатывая достаточно для поддержания того образа жизни, который позволял их доход, и тратя на это свое время год за годом. Затем произошло нечто неожиданное, скажем, слияние, поглощение, банкротство, резкое падение спроса на продукт компании, в которой они работали, или даже личный конфликт с руководителем. Какова бы ни была причина, они внезапно потеряли работу. И тогда каждый из них спросил себя, чего он действительно хочет от жизни. У многих было время для размышлений и какое-то количество денег, полученных в виде выходного пособия или сбережений. Им хватило смелости заглянуть в будущее и понять, что они хотели бы делать не так, как раньше.

Неожиданная потеря работы изменила жизни участников исследования, а также многих других людей. Проанализировав свою жизнь, вы тоже можете понять, что именно это событие стало стимулом для серьезных изменений в вашей карьере или личной жизни. Теперь, по прошествии времени, вы вспоминаете об этом с благодарностью, испытывая признательность к судьбе за происшедшее, хотя в то время вы этого совершенно не ожидали и, возможно, беспокоились из-за потери работы.

Адаптируйтесь, вносите коррективы и предпринимайте действия

По мнению английского натуралиста Чарльза Дарвина, «выживают не самые сильные и умные виды, а те, которые лучше приспосабливаются». Способность человека взглянуть на свою жизнь в перспективе, а затем создать себя заново улучшает его здоровье, приносит

счастье и удовлетворенность жизнью. Так что сделайте это – так вы можете совершить один из самых важных поступков в своей жизни.

Далее я проведу вас через последовательный процесс создания себя заново, который вы сможете использовать на любом этапе жизни и к которому сможете возвращаться, когда все снова изменится – а это обязательно произойдет.

Глава 1

Вы – замечательный

Мы можем достичь почти всего, что лежит в пределах наших возможностей, если считаем себя способными на это.

Джордж Адамс, обозреватель, писатель и издатель

Вы незаурядный человек, обладающий исключительными качествами. У вас больше талантов и способностей, чем вы могли бы использовать за сотню жизней. Однако то, чего вы сможете достичь, если начнете с этого самого дня, ограничено только вашим воображением.

Мозг человека состоит из огромного количества нервных клеток, нейронов, связанных между собой и образующих сложную сеть нервных связей. Следовательно, возможное количество мыслей и их комбинаций, обработкой которых занят наш мозг, вероятно, равно единице с таким числом нулей, которое едва поместилось бы на восьми страницах, а это больше, чем число молекул в известной нам части Вселенной.

Известный лектор и автор книг по личностному росту доктор Уэйн Дайер утверждает, что «каждый ребенок приходит в этот мир с секретным приказом самому себе». Иными словами, каждый из нас рождается с уникальным предназначением в определенное время, в определенном месте, при определенных обстоятельствах, в особой ситуации. Мы посланы в этот мир для того, чтобы совершить нечто прекрасное – то, что не сможет сделать никто, кроме нас. Мы уникальны во всех отношениях. За всю историю человечества не было, нет и не будет человека с таким сочетанием талантов, способностей, знаний, опыта, идей, чувств, желаний, стремлений, надежд или мечтаний, как у вас.

Полное удовлетворение наступит в вашей жизни тогда, когда вы осознаете, что вам под силу раскрыть свой потенциал и добиться всего, на что вы способны. Только вам следует решить, оптимист вы или пессимист. Видите вы стакан наполовину полным или наполовину пустым? От этого зависит многое.

Самая высокооплачиваемая работа

Какая работа считается в США самой высокооплачиваемой и престижной? По мнению многих, это работа в индустрии спорта и развлечений, управления компаниями, входящими в список Fortune 500, или что-нибудь в этом роде. На самом деле важнее всего мыслительный, умственный труд.

Чем выше ваши интеллектуальные способности, тем более эффективными будут принятые решения и, соответственно, действия. А от эффективности действий зависит результат. Качество вашей жизни тоже определяется умственными способностями. Поистине успешные, счастливые люди умеют мыслить разумно, здраво и конструктивно. Ведь от принятых ими решений зависит то, как в дальнейшем будут развиваться события. Очень важно понимать, к каким последствиям приведет тот или иной выбор – позитивным или негативным. Важными считаются решения, которые могут повлечь за собой серьезные последствия – не имеет значения, хорошие или плохие. И обычно не столь важно то, что приводит к несущественным последствиям или вовсе ни к чему не приводит.

От ваших интеллектуальных способностей зависит то, в какой степени вы способны

предвидеть вероятные последствия своих поступков или бездействия. Станете ли вы тратить время и силы на то, что влечет за собой самые значимые последствия.

Людам, ориентированным на будущее, свойственно перспективное мышление. Они планируют свою жизнь на предстоящие дни, недели, месяцы и даже годы, тщательно анализируя вероятность развития разных событий, которые могут наступить вследствие того или иного образа действий.

Обычно чем лучше вы представляете себе, чего хотите достичь в будущем, тем более успешные решения принимаете в настоящем, а значит, повышается вероятность получения именно тех результатов, на которые вы рассчитываете.

Сегодня каждого из вас можно, по сути, назвать интеллектуальным работником. Хорошее образование, большой объем полученных знаний дают вам в распоряжение инструменты для правильной организации способности мыслить конструктивно, оттачивания процесса принятия решений и приобретения привычки делать все возможное ради получения нужного результата. К счастью, эти способности можно развить, если пользоваться ими как можно чаще.

Стратегии мышления в XXI столетии

Чтобы преуспевать во времена потрясений и стремительных перемен, необходимо овладеть несколькими стратегиями мышления.

1. *Повторный анализ* следует производить тогда, когда вы решили сделать передышку, чтобы еще раз в деталях обдумать все мельчайшие аспекты своей жизни, особенно когда в ней происходят кардинальные перемены. Необходимость пересмотреть свою жизнь легко определить по появлению таких признаков, как стресс, снижение выносливости, чувство безысходности, неудачи, разочарования или различные трудности. Постоянная раздражительность, злость или недовольство своей работой или личной жизнью говорят о том, что пора пересмотреть сложившуюся ситуацию.

В прошлом глава компании General Electric Джек Уэлч однажды сказал, что для лидера важнее всего уметь реально смотреть на вещи, то есть воспринимать мир таким, какой он есть, а не таким, каким вы хотели бы его видеть. Известно, что каждое рабочее собрание Джек Уэлч начинал с вопроса «Итак, как обстоят дела на самом деле?».

Сильные люди всегда смотрят правде в глаза, они принимают реальность. Их волнуют вопросы о том, что правильно, кто прав или правы ли они сами. Они упорно ищут правду и признают проблемы, а не избегают их в надежде на то, что те решатся сами собой. Они постоянно пересматривают происходящие события, основываясь на реальных фактах.

2. *Переосмысление*. Успех принимаемого решения в значительной мере зависит от количества имеющейся информации, с которой можно работать. Переосмысливая сложившуюся ситуацию, вы делаете все возможное для того, чтобы, как сказал Гарольд Дженин из ИТТ, «установить факты». Следует задавать как можно больше вопросов, касающихся человека, проблемы или ситуации, чтобы принимать решения, опираясь на факты, а не эмоции.

Для того чтобы сохранять спокойствие и ясность мысли, нужно задавать много вопросов. Что именно произошло? Как это произошло? Когда это произошло? Кто к этому причастен? Что может случиться вследствие сложившейся ситуации? Что можно немедленно предпринять для урегулирования ситуации и сведения затрат к минимуму?

Помимо этого лучшему переосмыслению способствует записывание всех деталей на бумаге. Можно даже подумать, что между рукой и головой есть удивительная связь: чем больше вы записываете, тем более спокойными, понятными и конструктивными становятся ваши мысли. Во многих случаях вы найдете в своих записях нужное решение.

3. *Реорганизация*. Для того чтобы обеспечить наиболее гладкое протекание всех процессов, следует постоянно реорганизовывать, приводить в порядок любую ситуацию, будь то личную или деловую. Поскольку обстоятельства постоянно меняются, особенно

в наше беспокойное время, вы должны регулярно анализировать свои подходы к жизни, работе и ведению бизнеса. Будьте готовы к перестройке всех процессов, процедур и действий, которая обеспечивает их бесперебойное протекание и эффективность.

Во времена перемен многие люди полностью преобразуют свою жизнь. Они переезжают из города в сельскую местность или наоборот. Меняют жилой комплекс на кондоминиум или наоборот. Реорганизуют свой бизнес или меняют личную жизнь, чтобы в новой реальности достичь большего успеха.

4. *Реструктуризация.* Поскольку времени или денег на все, что вы хотите иметь, делать или кем хотите стать, никогда не хватает, приходится экономить. Реструктуризация подразумевает перераспределение времени, денег и ресурсов и перевод их с менее ценных видов деятельности туда, где они будут приносить более ценные плоды.

В бизнесе реструктуризация означает перевод самых талантливых специалистов и ценных ресурсов в наиболее перспективные области деятельности. А для преобразования личной жизни следует тратить больше времени на то, что приносит вам счастье и удовлетворение. Однако для этого от вас может потребоваться решимость, ведь придется сосредоточиться на выполнении тех 20 процентов задач, которые приносят вам большую часть дохода. Тем не менее так у вас появится больше времени на семью или личные дела.

5. *Модернизация.* В менеджменте этот популярный инструмент предназначен для упрощения процессов. Он подразумевает постоянный поиск способов снижения уровня сложности или сокращения количества этапов любого процесса.

Снизить сложность процессов можно благодаря привлечению к выполнению малозначимых и несущественных задач тех людей, труд которых оплачивается ниже, но которые способны справиться с ними лучше вас и с меньшими затратами.

Вы можете упростить свою жизнь, если поручите сторонним исполнителям делать всю работу, которая не играет главной роли в вашем бизнесе или жизни и на выполнении которой специализируется другая компания или сотрудник. В действительности привлечение специализированных компаний для выполнения таких задач обходится дешевле и дает лучшие результаты, чем выполнение их своими силами.

Кроме того, модернизировать свою работу можно «расширением круга обязанностей посредством объединения рабочих заданий». Иными словами, нужно объединить несколько рабочих заданий и выполнять их самому или поручить одному сотруднику, вместо того чтобы занимать этой работой нескольких человек.

И последнее – перестроить и упростить свою жизнь вы можете, отказавшись от выполнения определенных действий и задач. Каждый день вы делаете много дел, которые, вероятно, и были важны раньше, но теперь, в сравнении с другими целями, стали малозначимыми и несущественными.

6. *Обновление* – одна из самых захватывающих и революционных стратегий из всех возможных. Создание себя заново подразумевает необходимость подвести черту под прошлым и представить себе, что вы сделали бы или могли бы сделать, если бы начинали сейчас с чистого листа, о какой бы стороне жизни ни шла речь.

Если бы ваша компания обанкротилась и вам пришлось начинать строить бизнес с нуля на новом месте, что вы начали бы делать немедленно и чего не стали бы делать вообще? Если бы ваша работа, бизнес, отрасль или профессия вдруг стали бы ненужными или даже незаконными и вам пришлось бы начинать все заново, чем бы вы предпочли заняться? Где бы вы хотели это делать? Какие новые навыки или способности посчитали бы нужным развить? Если бы вы могли начать свою жизнь заново, чем бы она отличалась от вашей теперешней жизни?

Практикуйте *мышление с чистого листа* во всех сферах своей жизни. Постоянно размышляйте над тем, делаете ли вы что-то такое, чего не стали бы делать, имея вы свои теперешние опыт и знания, если бы вам пришлось начать все сначала. Это один из самых эффективных инструментов обновления. Может, у вас сложились какие-либо деловые или личные отношения, которые вы не стали бы строить, обладай вы своим теперешним

опытом, если бы вам пришлось начинать все заново? Есть ли какое-либо направление в бизнесе, продукт или услуга, процесс, процедура или статья расходов, которыми бы вы не стали заниматься? И последнее – на что вы не стали бы тратить свое время, деньги и эмоции раньше, если бы знали то, что вам известно сейчас? Представьте себе, что вы можете взмахнуть волшебной палочкой и начать любую часть жизни с самого начала. Что бы вы изменили? Что бы сделали по-другому?

7. *Взятие под контроль.* Когда наступает период серьезных перемен, вы можете почувствовать себя маленькой лодкой, попавшей в шторм. Порой возникает ощущение, будто вас бросает то вверх, то вниз. Иногда на потрясения вы реагируете по принципу «борьба или бегство»², поочередно выбирая то атаку, то отступление. Вам кажется, что жизнь несет вас, словно на американских горках. В этот период больше, чем когда бы то ни было, вам необходимо взять под контроль свои эмоции и поступки.

Согласно одной психологической теории, каждый человек склонен либо брать ответственность на себя, либо приписывать все воле судьбы. Это называется локусом контроля, который разделяют на внутренний и внешний. Человек с *внутренним* локусом контроля принимает ответственность за собственную жизнь и чувствует себя хозяином положения. Благодаря этому он в любых обстоятельствах ведет себя спокойно, ясно и позитивно мыслит. В отличие от человека с *внешним* локусом контроля, который считает, что его жизнь зависит от других людей, обстоятельств и событий. Таким людям кажется, что они не в силах повлиять на происходящее, из-за чего они испытывают стресс, негативные эмоции и склонны к психосоматическим заболеваниям.

Шесть этапов восстановления контроля

Психолог Элизабет Кюблер-Росс выделила несколько психологических этапов, переживаемых человеком, узнавшим о том, что он неизлечимо болен. Она назвала их пятью стадиями принятия смерти. Однако нечто подобное происходит с людьми и тогда, когда кардинально меняется их профессиональная жизнь.

1. *Отрицание.* Не могу в это поверить! Этого не может быть! Такова самая распространенная реакция на первом этапе. Отрицание (нежелание принять неизбежность и неминуемость сложившейся ситуации) вызывает у человека сильную душевную боль и делает его несчастным.

2. *Гнев.* Как только человек осознаёт произошедшее, он реагирует на это гневом на то или того, кто или что, по его мнению, стало причиной произошедшего.

3. *Обвинения*³. Человек, который пережил травматическое событие, какую-либо потерю, сразу же начинает обвинять кого-то или что-то в том, что произошло. В диалоге с собой и с другими людьми он пытается объяснить, что в несчастье виноват не он, а кто-то другой.

На этапе отрицания, гнева или обвинений человеку очень трудно спокойно и рационально искать выход из сложившейся ситуации и что-нибудь менять. Негативные эмоции парализуют его и не дают продвигаться вперед, как будто его ноги увязли в ведре с цементом. Разумеется, в таком состоянии ни о каком прогрессе не может быть и речи.

² Физиологическая реакция организма на стресс, которая выражается в активизации симпатической нервной системы, выделение гормонов в кровь способствует мобилизации организма при встрече с опасностью. Впервые описана американским психофизиологом Уолтером Кенноном. *Прим. ред.*

³ У Кюблер-Росс третий этап называется сделкой и характеризуется тем, что пациент начинает торговаться с собой, врачом, обществом, судьбой, Богом, пытаясь договориться о том, что если он будет совершать правильные поступки, он не умрет. *Прим. ред.*

4. *Раскаяние*⁴. Человек чувствует, что сделал или, наоборот, не сделал что-то, и это привело к проблеме, способствовало ей. Под влиянием чувства вины он начинает мыслить негативно, возникает комплекс вины, самобичевание и депрессия. У человека опускаются руки, и он начинает жалеть себя. В этот момент крайне остро проявляется жалость к себе.

5. *Принятие*. Решить проблему и взять ситуацию под контроль можно только в случае, если принять ответственность за сложившуюся ситуацию и за свою реакцию.

От того, в какой мере вы принимаете ответственность, зависит ощущение контроля. А от того, насколько вы контролируете ситуацию, зависит положительный настрой. Значит, чем в большей степени вы берете ответственность за ситуацию на себя, тем сильнее будет ощущение контроля над жизнью и тем более счастливым и позитивно настроенным вы будете себя чувствовать.

Много лет назад в ходе своих исследований я открыл поразительную силу простых слов «Я несу ответственность за свои действия!». Невозможно испытывать гнев или обвинять окружающих в своих проблемах, если вы считаете себя ответственным за все, что с вами происходит. Чем чаще вы говорите себе эти слова, тем быстрее избавляетесь от негативных эмоций, омрачающих ваши суждения и делающих вас несчастными. Иногда у вас может появляться желание сказать, что кто-то совершил поступок, из-за которого вы попали в неприятную ситуацию, и у вас есть все основания гневаться на него. Однако тут уместно вспомнить замечательный вопрос психолога Джеральда Ямпольски: «Вы хотите быть правым или счастливым?»

За любую неблагоприятную ситуацию, любые кардинальные перемены в жизни вы несете ответственность хоть отчасти. А порой полностью ответственны за все, что вызывает у вас более сильный гнев. Что такое вы сделали или не сделали, что привело к неожиданным и нежелательным последствиям? Вы не сумели предпринять необходимые действия или не обратили внимания на признаки грозных последствий. В действительности чем больше вы осознаёте свою ответственность, тем сильнее будет ваше первое желание обвинить в этом кого-то. Однако это не приведет ни к чему хорошему. Принятие ответственности – эгоистичный поступок. Вы берете ответственность на себя по одной причине: ради того чтобы снова испытать покой, почувствовать ясность мысли и контроля над происходящим. Вместо того чтобы злиться, огорчаться и быть несчастным, взяв ответственность на себя, вы сразу же чувствуете себя спокойным и расслабленным.

Безусловно, иногда вы действительно бываете ни в чем не виноваты, как в случае стрельбы из движущегося автомобиля, если по воле судьбы вы стали жертвой подобных обстоятельств. Тем не менее обычно вы несете ответственность хотя бы за свою реакцию на произошедшее событие. Счастливы вы или несчастливы, зависит не от того, что с вами происходит, а от того, как вы на это *реагируете*. Как говорил Шекспир, нет хорошего или плохого – лишь наши мысли делают все таковым. Поэтому здесь уместно добавить еще один этап восстановления контроля.

6. *Рефрейминг* – один из самых эффективных инструментов, позволяющим вернуть контроль над собственным разумом. Восприятие ситуации в значительной мере зависит от того, какого стиля объяснения вы придерживаетесь, или, другими словами, как вы интерпретируете происходящее, позитивно или негативно.

При использовании рефрейминга вы интерпретируете соответствующее событие в положительном ключе. При этом вам потребуется изменить язык описания происходящего. Вместо того чтобы определять событие как проблему, вы обозначаете его как ситуацию, стечение обстоятельств. Проблема обычно огорчает и создает напряжение, а с ситуацией вы просто имеете дело.

Еще лучше принять данные обстоятельства как вызов. Ведь это вызывает у вас стремление показать, на что вы способны, и пробуждает в вас самое лучшее. Вызов –

⁴ У Кюблер-Росс эта стадия называется депрессией. *Прим. ред.*

это положительный опыт, который вы предвкушаете.

Очень неплохо научиться видеть в неожиданной неудаче благоприятную возможность. Проблемы препятствуют нашему продвижению вперед, на их решение приходится тратить время, деньги и эмоции, а благоприятную возможность можно постараться использовать с выгодой для себя как можно быстрее.

Вы помните об исследовании, в котором 299 из 300 респондентов, достигших больших высот, отнесли свой успех на счет неожиданной потери работы? Вместо того чтобы переживать этапы отрицания, обвинений и испытывать гнев по отношению к руководству и компании, эти люди восприняли вновь обретенную свободу как вызов, возможность начать все сначала и решили заняться новым делом.

7. *Возврат к активной деятельности.* Как только вы взяли на себя ответственность, интерпретировали неблагоприятное событие в позитивном ключе и взяли под контроль свой разум и эмоции, вы готовы возобновить движение вперед. Известный писатель Наполеон Хилл говорил: «Единственное настоящее лекарство от беспокойства – это целенаправленные действия, ориентированные на достижение поставленной цели».

Примите произошедшее как неизбежное. Не стоит тратить ни минуты на беспокойство из-за прошлого или того, что нельзя изменить. Лучше сфокусируйтесь на будущем, на тех безграничных возможностях, которые открыты перед вами и которые помогут вам создать для себя новую прекрасную жизнь.

Вопросы для размышлений

1. В какой сфере жизни вам следует выделить время на то, чтобы полностью пересмотреть сложившуюся ситуацию исходя из текущих реалий?

2. Как вы можете реорганизовать свою жизнь или работу, чтобы привести ее в соответствие с тем, к чему вы стремитесь и что делает вас счастливым?

3. Как вы можете реструктурировать свою жизнь или работу, чтобы больше внимания уделять тому, что приносит вам самую большую пользу?

4. Как вы можете упростить свою жизнь, поручая другим людям малозначимые или несущественные для вас задачи и действия?

5. Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и начать свою жизнь сначала, что бы вы в ней изменили?

6. В каких сферах жизни вам необходимо взять на себя всю полноту ответственности, чтобы идти вперед, к поставленной цели?

7. Что вы собираетесь предпринять немедленно, если исходить из того, что вы узнали из этой главы?

Глава 2 Кто вы?

Человек, познай самого себя.

Надпись при входе в храм Аполлона в Дельфах

Самопознание, или самоосмысление, – это отправная точка и необходимое условие самопринятия и самоуважения. Чем лучше вы знаете и понимаете себя, такого, какой вы есть, осознаёте, почему вы мыслите и чувствуете определенным образом, тем более конструктивные решения, касающиеся любой сферы вашей жизни, вы способны принимать.

В ходе недавно проведенного опроса среди пожилых людей, в частности тех, кто перешагнул столетний рубеж, респондентам задавали вопрос о том, что они сделали бы иначе, будь у них возможность прожить жизнь заново. Все респонденты давали очень похожие ответы. Во-первых, они говорили, что чаще рисковали бы ради достижения цели

и сделали бы больше. Они вели бы себя менее осторожно и отважились бы получить новую работу, совершали бы поступки и строили новые отношения. Их уже не столь сильно заботила бы возможность провала или критики со стороны окружающих. Они использовали бы больше данных судьбой возможностей.

Во-вторых, они меньше беспокоились бы. Вместо того чтобы постоянно беспокоиться из-за денег, здоровья, семейных дел и работы, они чувствовали бы себя более беззаботными, так как понимали бы, что большинство неотложных проблем со временем решатся сами собой и что на самом деле они не так уж важны.

В-третьих, и это самое важное, пожилые участники опроса, оглянувшись на свою жизнь, сказали, что не жалели бы времени на то, чтобы размышлять о по-настоящему важных вещах. Они не позволяли бы себе работать не поднимая головы и попытались бы наверстать упущенное за те годы, когда напрочь забывали о своих истинных желаниях. Оглянувшись назад, эти люди поняли, что почти все их поступки были реакцией на требования окружающих людей и обстоятельств. Их жизнь во многом определяли решения и потребности других людей.

Возьмите тайм-аут

Как ни печально, чаще всего мы настолько заняты повседневными делами, что редко выделяем время, чтобы спокойно поразмышлять о том, кто мы и к чему стремимся. В период перемен, когда один этап нашей жизни подходит к концу, мы часто получаем своеобразный дар – свободное время.

В спорте можно взять перерыв, объявив тайм-аут. Вот так и в жизни иногда, чтобы оценить ситуацию и разработать новый план на будущее с учетом имеющегося опыта, необходимо взять тайм-аут. Многие великие мыслители считают, что на размышления следует выделять достаточно много времени. Например, Сократ говорил, что «неосмысленная жизнь не стоит того, чтобы ее прожить». А Генри Форд считал, что «думать – самая трудная работа на свете. Возможно, поэтому так мало людей этим занимаются». Томас Эдисон отметил, что «не так уж много людей, которые думают; немного больше тех, которые считают, что они думают; и большинство скорее умрут, чем начнут думать».

Как правило, вы живете настолько активно, что если не будете регулярно отключаться от своих занятий, чтобы остаться наедине с собой, ваша жизнь будет идти по инерции. Закон инерции (первый закон Ньютона), сформулированный Исааком Ньютоном, гласит, что тело продолжает двигаться или находиться в состоянии покоя до тех пор, пока внешняя сила не заставит его изменить это состояние. Если приложить этот закон к человеческой жизни, то можно сказать, что, делая одно и то же, вы получаете то же, что и раньше.

Если не уделять достаточно внимания размышлениям о себе, своем прошлом, настоящем и будущем, вы будете мыслить неэффективно, совершать больше ошибок и часто попадать в неприятные ситуации. Блез Паскаль считал, что «все несчастья человека происходят оттого, что он не желает сидеть у себя дома – там, где ему положено быть». Отсутствие размышлений и анализа заставляет человека принимать скоропалительные решения, что ведет к плачевным результатам. Как правило, решения, касающиеся отношений с людьми, работы или денег, принятые поспешно, всегда бывают ошибочными.

Проведите себе «комплексное обследование»

Если вы создаете себя заново, то лучшие идеи о том, что делать и как лучше сделать, возникают в процессе анализа прошлого и настоящего – другими словами, тех представлений и событий, которые привели вас к тому, что у вас есть сейчас. Этот процесс напоминает комплексное медицинское обследование, во время которого врач проводит анализ крови, чтобы определить ее химический состав. По результатам такого

анализа врач определяет, чего не хватает организму, и назначает лечение.

Знания, информация и опыт становятся значимыми и ценными только тогда, когда кто-то задает соответствующие *вопросы*. Отвечая на вопросы о себе, о том, что вы чувствуете и думаете, вы словно делаете многомерный снимок, представляющий собой четкий портрет человека, которым вы стали.

Ниже приводится ряд вопросов, которые позволят вам проанализировать себя, чтобы понять, кто вы на самом деле, и узнать, к чему вы стремитесь. Чем более спонтанными будут ваши ответы, тем точнее будет результат.

1. Каждый человек живет в соответствии со своими внутренними установками. Счастливые люди точно знают, во что они верят и что отстаивают. Истинные ценности всегда находят выражение в ваших поступках, ведь, по закону подобия, внешние обстоятельства человека отражают его внутренний мир. Каковы три самые важные *ценности* в вашей жизни в настоящее время?

2. Какие три *стороны* жизни наиболее важны для вас? Отвечая на этот вопрос, следует назвать три составляющие, например взаимоотношения с людьми, деятельность и идеи, которые вызывают у вас самые сильные эмоции. Назовите их.

3. На развитие ваших лучших качеств было потрачено много лет. Они представляют собой наиболее важные черты вашего характера. Каковы ваши три лучших *качества*?

4. Какими тремя личными *достижениями* в своей жизни вы больше всего гордитесь? Ответ на этот вопрос многое расскажет вам о вас самих и ваших истинных ценностях, о том, что действительно важно для вас.

5. Какими тремя хорошо развитыми *способностями* вы обладаете? Как правило, именно благодаря этим способностям люди добиваются больших успехов в работе и личной жизни. Какие это способности?

6. Если вы проанализируете все, чем занимаетесь в рамках своей работы, то обнаружите, что три вида деятельности составляют 90 процентов всего, что вы делаете. Вам удалось добиться материального успеха в жизни потому, что вы уделяли больше внимания именно этим трем занятиям и постоянно совершенствовали свои навыки в них. Перечислите три вида деятельности, на которые направлена большая часть ваших усилий.

7. В вашей профессиональной жизни наверняка были взлеты, когда вам удавалось добиться чего-то стоящего. В большинстве случаев эти достижения становились результатом упорного труда, настойчивости и применения ваших лучших талантов и способностей. Каковы три самых больших *успеха* в вашей карьере?

8. У вас есть особые таланты, способности и черты характера, которые отличают вас от всех остальных. Выполнение определенной работы приносит вам наибольшее удовлетворение и позволяет получить максимальные результаты только в том случае, если в этом задействованы все три перечисленные составляющие. Назовите три вида *работы*, где вы добились максимума и отличились.

9. Какие функциональные *обязанности* вам нравится выполнять больше всего? По всей вероятности, именно они позволяют вам внести самый большой вклад в свою работу и дело компании. То, что приносит вам самое большое чувство самоуважения, и есть то, чем вам следует заниматься.

10. Если бы вы были вынуждены взять длительный перерыв в работе и у вас было достаточно денег для того, чтобы заниматься всем, чем пожелаете, на что вы *потратили* бы это *время*? Куда бы вы поехали и чем занимались?

11. Назовите три наихудших *события* в своей личной или профессиональной жизни. Отвечая на этот вопрос, следует указать самые тяжелые и неприятные события, которые были сопряжены со значительными потерями времени, денег и самоуважения. По всей вероятности, именно такие происшествия открывали перед вами и самые большие возможности для обучения.

12. Назовите три самые большие *ошибки*, которые вы совершили в своей жизни. К таким ошибкам неизбежно будут отнесены решения, принятые или не принятые из-за

страха или отсутствия информации. При отсутствии должной осторожности в большинстве случаев такие решения становятся источником огорчений и препятствуют попыткам сделать что-то новое в будущем.

13. По всей вероятности, каждый полученный вами урок сопровождается убытками: физическими, психологическими или финансовыми. Но успешные люди отличаются от всех остальных тем, что они ищут во всех проблемах или трудностях скрытые уроки. В некоторых случаях эти уроки становятся очередной ступенью на пути к достижению еще больших успехов. Какие три самых важных *урока* вы усвоили в своей жизни?

14. Какие три *трудности* или проблемы больше всего беспокоят вас сегодня? Чем точнее вы ответите на эти вопросы, тем более эффективные действия, направленные на преодоление этих трудностей или проблем, будете предпринимать. Многие люди чувствуют себя несчастными, неуверенными в себе и растерянными только потому, что не имеют четкого представления о том, что вызывает у них стресс или страдания.

15. Назовите трех человек, здравствующих или покойных, которыми вы *восхищаетесь*. Чаще всего вы восхищаетесь и даже любите тех, кто обладает теми достоинствами и ценностями, к которым вы сами стремитесь. Во многих случаях ответ на этот вопрос больше расскажет о ваших глубинных ценностях и качествах, которые вы хотели бы в себе развить.

16. Назовите трех (или больше) *человек*, к которым вы испытываете теплые чувства. Отвечая на этот вопрос, вы сосредоточитесь на том, что для вас действительно важно, то есть на самых главных людях в вашей жизни. На протяжении всей жизни, особенно во времена перемен, мы часто принимаем присутствие таких людей рядом как должное, из-за чего не уделяем им достаточно внимания и не обращаемся к ним с должным уважением, любовью и деликатностью. Кто эти люди?

17. Какие *качества* вас больше всего восхищают в людях? Обычно качествами, которыми мы больше всего восхищаемся, мы сами хотим обладать. Чем лучше вы осознаете, что это за качества, тем легче вам будет демонстрировать их каждый раз, когда в этом возникнет необходимость.

18. Назовите *три слова*, которыми вы хотели бы, чтобы вас описывали окружающие. Это еще один вопрос о ценностях. Успешные люди очень внимательно относятся к тому, что о них думают и говорят другие. Поэтому они следят за своими словами и поступками, чтобы производимое ими впечатление соответствовало мнению окружающих о них. Такая ясность представлений о себе позволяет формировать характер и совершенствовать свои личностные качества.

Примите мои поздравления! Большинство людей ни разу не задавали себе таких вопросов. Ваши ответы помогут вам эффективнее и конструктивнее размышлять о прошлом и настоящем, а также дадут начальное представление о вашем будущем – но об этом мы поговорим подробнее в главе 3.

Философ Джордж Сантаяна писал: «Тот, кто забывает уроки истории, обречен на их повторение». Заглянув в себя поглубже, став более вдумчивым и сознательным человеком, вы сможете на протяжении всей жизни создавать себя заново, придерживаясь при этом более позитивного и конструктивного подхода.

Вопросы для размышления

1. Вспомните самые счастливые моменты своей жизни.
2. Чем вы больше всего любите заниматься в свободное время?
3. Какой совет вы дали бы своему ребенку или близкому другу, который хочет добиться успеха в вашем деле?
4. Назовите свой лучший талант или умение. В чем вы достигли высочайшего мастерства?

5. Какое качество вы хотели бы в себе развить?
6. Какой самый важный урок в бизнесе вы получили?
7. Какой самый важный урок в личной жизни вы получили?

Глава 3

К чему вы стремитесь?

Если вы не знаете, куда идете, ни одна дорога не приведет вас туда.

Йоги Берра⁵

Когда мне исполнилось двадцать, я решил повидать мир.

Среднюю школу я не окончил, и у меня не было навыков, востребованных рынком. Единственное, что я умел делать, – это мыть посуду, работать разнорабочим на лесопилке, стройке или заводе, ферме или ранчо и выполнять другую низкоквалифицированную работу.

Я пересек всю страну от Западного до Восточного побережья и нанялся на норвежское грузовое судно, чтобы переплыть Атлантический океан, и в возрасте двадцати одного года прибыл в Лондон. Оттуда я снова отправился в путь, проехав на велосипеде через всю Францию и Испанию до самого Гибралтара. Вместе с двумя друзьями мы купили Land Rover и отправились через Сахару на юг Африки. В 1965 году я, усталый и измученный, наконец добрался до Йоханнесбурга.

После этого путешествия я вдруг задумался о том, почему одни люди более успешны, чем другие. Этот вопрос и поиск ответа на него изменил мою жизнь. С этого момента я начал читать все доступные книги о достижении успеха, слушать аудиопрограммы, посещать семинары. Словом, полностью погрузился в изучение успеха. Вскоре я обнаружил, что основная причина того, что одни люди добиваются успеха, а другие нет, очень проста: эти люди думают по-другому, принимают другие решения, совершают другие действия и, соответственно, получают другие результаты. Этот вывод открыл мне глаза.

Ответы уже найдены

Я занялся продажами, но после многих месяцев борьбы с трудностями у меня возник новый вопрос: почему одни продавцы успешнее других? После этого я стал обращаться за советом к лучшим продавцам, и они щедро делились со мной своим опытом. Я прислушался к советам этих людей, и вскоре мои продажи начали расти. Через некоторое время объем продаж вырос до такого высокого уровня, что мне предложили стать менеджером по продажам.

Я продолжал задавать себе вопрос: почему некоторые менеджеры по продажам более успешны, чем другие? Обратившись за советом к другим менеджерам по продажам из моей отрасли, я получил их рекомендации и последовал им. И уже через год нанял, обучил и организовал работу 95 продавцов. Я разбогател. Моя жизнь полностью изменилась.

Вспоминая об этом сегодня, я понимаю, что открыл тогда для себя закон причины и следствия, согласно которому каждое следствие имеет причину. Если вы хорошо представляете себе, какой результат хотите получить, то можете выяснить, кто и как получил то, к чему стремитесь вы. После этого остается просто сделать то же самое и вскоре получить такой же результат.

⁵ Лоуренс Питер Берра, Йоги (р. 1925) – известный американский бейсболист, тренер и спортивный менеджер. *Прим. ред.*

Непреложный закон

Закон причины и следствия называют также непреложным законом Вселенной. Впервые этот закон был сформулирован Аристотелем⁶ и впоследствии стал основополагающим принципом западной цивилизации. Закон причины и следствия лежит в основе научного метода познания мира. Все остальные законы и принципы в таких науках, как математика, естествознание, медицина, механика, технологии, авиация и экономика, тоже подчиняются действию этого закона и являются его частными случаями.

Библия тоже ссылается на этот закон: «Что посеешь, то и пожнешь»⁷, говорится в ней. Другими словами, что вы вложите, то и получите. Сэр Исаак Ньютон называл этот принцип законом действия и противодействия, подразумевая, что на каждое действие есть равное противодействие. Ральф Уолдо Эмерсон называл это законом компенсации. Он говорил, что за все, что вы делаете в жизни, рано или поздно воздастся вам в равной мере.

Вывод, который вы можете сделать, достаточно прост. Если вы точно знаете, чего хотите, найдите тех, кто уже это получил, и поймите, как они это сделали, а потом сделайте то же самое, и вы получите то, к чему стремитесь. Но не забывайте об обратной стороне этого закона: если не делать того, что делают успешные люди, вы не достигнете того, чего достигли они.

Сила мысли

Делая то же, что делают другие успешные люди из любой области деятельности, со временем вы получите такой же результат, какой получили они. Здесь ничто не ограничивает вашу свободу.

Не забывайте, что ваши мысли обладают созидательной силой. О чем бы вы ни думали (особенно если это сопровождается эмоциями, позитивными или негативными, неважно), вы создаете энергетическое поле, которое втягивает вас в круг достижения желаний. Как нам известно из религии, философии, метафизики и психологии, мысли являются причинами, а условия – их следствиями.

Вера

Закон причины и следствия находит выражение в вере человека. Как известно, то, во что вы искренне верите, становится реальностью. Известный американский философ и психолог Уильям Джеймс считал, что «вера создает действительность».

Если вы верите в то, что вам суждено прожить прекрасную жизнь и быть счастливым, здоровым, стройным и преуспевающим, и если вы всегда твердо стоите на этом убеждении, в итоге оно станет реальностью вашей жизни. Убеждения – это своеобразные программы, встроенные в ваш умственный компьютер. Они побуждают вас совершать те действия, которые приводят к материализации ваших мыслей, а также избегать того, что может в этом помешать.

Как выявить свои истинные убеждения? Да очень просто. Проанализируйте свое поведение. Истинные убеждения выражаются не в словах, желаниях, надеждах и стремлениях, а в поступках – особенно в тех, которые вы совершаете тогда, когда вам

⁶ В «Метафизике» Аристотеля изложено учение о четырех типах универсальных причин, оказывающих определяющее воздействие на все сущее. Согласно этому учению, у каждой вещи или явления обнаруживаются, как правило, не одна, а несколько разновидностей причин: формобразующие, материальные, деятельные и целевые. *Прим. ред.*

⁷ «...Что посеет человек, то и пожнет: сеющий в плоть свою от плоти пожнет тление, а сеющий в дух от духа пожнет жизнь вечную» (Гал. 6:7–8). *Прим. ред.*

бывает очень нелегко. Оказавшись в трудной ситуации, испытывая сильный стресс из-за того, что вас постигла неудача или произошло что-то непредвиденное, вы ведете себя таким образом, в котором и отражаются ваши истинные убеждения. По мнению древнегреческого философа Эпиктета, «обстоятельства не творят человека. Они просто раскрывают его самому себе» (а также другим).

Ожидания

Все, чего вы ожидаете с глубокой верой, неизбежно превращается в сбывающееся пророчество. Иначе говоря, самые сокровенные убеждения и взгляды формируют ваши ожидания и побуждают вас взаимодействовать с окружающим миром в соответствии с ними. Если вы рассчитываете быть успешным, счастливым, преуспевающим и популярным, вы будете действовать в соответствии со своими ожиданиями, и они обязательно сбудутся. Вы всегда предсказываете собственную судьбу мыслями и словами о том, как должны сложиться обстоятельства вашей жизни.

Успешные люди всегда ожидают только лучшего, что бы ни происходило в их жизни. В итоге они добиваются более высоких результатов во всем, что делают: денег, личного счастья, славы, – в отличие от людей с негативными установками.

Закон притяжения

Согласно закону притяжения, вы представляете собой живой магнит. Вы неизбежно привлекаете в свою жизнь людей, обстоятельства и ресурсы, которые согласуются с вашим умонастроением, особенно когда ваши мысли усилены эмоциями, и позитивными, и негативными.

Большая опасность для человека кроется в том, что в случае внезапных перемен или неожиданного поворота событий вы можете плохо отнестись к происходящему. И даже если вы делаете это без злого умысла, создается силовое поле негативной энергии, которое притягивает в вашу жизнь еще больше неприятностей. Действие этого закона выражено в пословице «Беда не приходит одна».

Обо всем этом людям было известно всегда, и этими знаниями пользовались величайшие личности в истории человечества.

Ключевой момент

Итак, вы уже поняли, что привлекаете в свою жизнь то, о чем постоянно думаете. Эта мысль поражает многих, кто впервые ее глубоко осознаёт, – особенно тех, чье мышление носит преимущественно негативный или критический характер. Никто не желает верить в то, что проблемы в их жизни возникают из-за ментальных установок.

К счастью, единственное, что человек способен контролировать, – это свой образ мыслей. Приучив себя сосредотачиваться на своей цели, вы перестанете постоянно думать о том, чего хотите избежать, сохраните оптимистичный настрой и сможете взять под контроль свою жизнь. Если вы спросите успешных, счастливых людей, о чем они постоянно думают, то узнаете, что они почти всегда думают о том, к чему стремятся, а также о том, как им добиться своих целей.

Когда начинаешь думать о своей цели и способах ее достижения, сразу же возникает позитивный настрой и сосредоточенность, а все плохие мысли исчезают. При получении положительного результата в организме происходит выработка эндорфинов, так называемых гормонов счастья. Чем позитивнее вы настроены и чем больше радости испытываете от достигнутого успеха, тем больше эндорфинов поступает в кровь, и это еще больше усиливает ощущение счастья и позитивный настрой. А вы становитесь настроенным на позитивные и конструктивные действия, что обеспечивает еще лучшие результаты, и весь

этот круг повторяется. Поэтому люди часто говорят: «Ничто так не способствует успеху, как успех».

Смотрите вперед

Успешные люди всегда ориентированы на будущее. Они думают о нем постоянно. Они думают о том, куда идут, а не о том, где были. Они размышляют о своих целях и способах их достижения.

Ориентация на будущее – отличительная черта лидера. Экономист и теоретик менеджмента Питер Друкер считал, что «обязанность лидера – думать о будущем; это больше не дано никому». Известный специалист по стратегическому планированию Майкл Ками утверждает, что «нет будущего у того, кто о нем не думает». Эту точку зрения разделяет автор книг и специалист в области тайм-менеджмента Алек Маккензи: «Лучший способ прогнозировать будущее – создать его».

Те, кто ориентирован на будущее, всегда настроены на лучший результат. Они представляют себе будущее идеальным во всех отношениях, создавая в уме захватывающий образ той жизни, к которой стремятся, и образ человека, которым хотят стать.

Нарисуйте картину будущего на пять лет вперед

Проводя тренинги по стратегическому планированию в крупных компаниях, я начинаю с того, что прошу присутствующих топ-менеджеров описать, какой станет их компания через пять лет, если будет лучшей в отрасли. Каждого участника тренинга я прошу высказать свое мнение по этому поводу, после чего записываю услышанное на лекционных плакатах и развешиваю их на стене. Используя все возможные позитивные слова и фразы, описывающие такие аспекты деятельности компании, как качество продукта и обслуживания клиентов, лидерство, репутация, финансовый потенциал, темпы роста, уважение к сотрудникам и клиентам и многое другое, я приступаю к анализу каждого пункта списка. При этом задаю много разных вопросов. Какие из описанных аспектов деятельности компании относятся к причинам, а какие – к следствиям? Что является исходным ресурсом, а что результатом? Что нужно сделать, чтобы получить другой результат? После этого привлекательные аспекты упорядочиваются по степени важности. Полученный список представляет портрет компании в идеальном будущем. Потом я задаю топ-менеджерам вопрос: «Возможно ли этого добиться?»

Один за другим присутствующие утвердительно кивают и говорят: «Да, это возможно. Может быть, не через год, но этих целей определенно можно достичь на протяжении пяти лет, если серьезно относиться к их достижению». На протяжении оставшейся части тренинга, чаще всего длящейся два-три дня, мы обсуждаем и согласовываем конкретные действия, которые можно предпринять уже сейчас, чтобы создать в будущем идеальную компанию в своей отрасли.

От будущего к настоящему

Попробуйте выполнить такое упражнение в отношении собственной жизни. Для начала представьте себе, что вы ничем не ограничены, что у вас есть все необходимое: время, деньги, образование, опыт, друзья и знакомые, а также что вы можете стать тем, кем хотите, иметь что хотите или делать все, что пожелаете, во всех важных сферах своей жизни.

Создайте картину будущего, которое наступит через пять лет, а затем вернитесь из будущего в настоящее. Перенеситесь на пять лет вперед и представьте, что ваша жизнь идеальна во всем. Что это была бы за жизнь? Чем бы вы занимались? Чего бы вы больше не делали? Что бы вы сделали для себя и своей семьи? Чем отличалась бы ваша идеальная

жизнь от той, которую вы ведете сейчас?

Отталкиваясь от этого важного момента в будущем, мысленно соедините эту точку с настоящим и представьте себе, что вам нужно предпринять, чтобы материализовать этот образ идеальной жизни. Вначале определите, каким будет ваш первый шаг. Затем найдите в себе смелость сделать этот шаг на пути к осуществлению своей мечты. Готовность к действию станет переломным моментом в вашей жизни.

Семь основных сфер жизни

Возьмем семь основных сфер жизни человека. Теперь представьте себе, что вы можете взмахнуть волшебной палочкой и сделать свою жизнь идеальной в каждой из этих сфер. Какой бы она стала?

1. Бизнес и карьера

Если бы через пять лет ваши бизнес, карьера и компания стали идеальными, какими бы они были? Чем они отличались бы от сегодняшних? Сколько вы зарабатывали бы? Чем бы занимались? С кем бы работали? Каким был бы круг ваших полномочий и ответственности? Как бы вы проводили каждый свой день? Какой была бы ваша идеальная профессиональная жизнь?

2. Семья

Какой была бы ваша идеальная во всех отношениях семейная жизнь? Чем она отличалась бы от сегодняшней? Какой образ жизни вы вели бы? В каком доме жили бы? Что бы вы делали для членов своей семьи и вместе с ними? Как бы проводили отпуск? И самое главное, какие чувства вызывали бы отношения с самыми важными для вас людьми, если бы ваша семейная жизнь стала идеальной во всех отношениях?

3. Здоровье и физическое состояние

Чем отличается идеальное в вашем представлении здоровье от вашего теперешнего физического состояния? Какими были бы ваши вес и форма? Каким был бы ваш уровень физической активности? Что бы вы изменили в питании и физической нагрузке? Что вам необходимо изменить в своем подходе к поддержанию здоровья, чтобы иметь идеальное здоровье и физическую форму в будущем?

4. Финансы

Сколько денег вам нужно иметь на банковском счете, чтобы быть финансово независимым? Сколько бы средств вы инвестировали? Каким был бы размер вашего ежемесячного и ежегодного пассивного дохода, получаемого от накопленных сбережений и инвестиций? Сколько денег должно работать на вас, чтобы вам больше никогда не приходилось думать о деньгах? Что вы могли бы предпринять прямо сейчас, чтобы накопить такую сумму?

5. Знания и умения

Какие дополнительные знания и умения вам необходимы, чтобы вы могли зарабатывать столько, сколько хотите, и вести желаемый образ жизни? Не забывайте: то, что привело вас к теперешнему положению дел, не позволит вам двигаться дальше. Для того чтобы стать тем, кем вы еще не стали, вам нужно освоить и применять навыки, которыми

раньше вы не владели. Что это за навыки?

6. Социальная вовлеченность и участие в жизни общества

Если бы вы могли взмахнуть волшебной палочкой и что-то изменить, что вы хотели бы делать для своей страны или города? Какие благотворительные организации вы хотели бы поддерживать или в них работать? Чего хотели бы достичь для блага общества?

7. Духовный рост и внутренний покой

Если бы ваша жизнь была идеальной, как вы распорядились бы своим временем, чтобы достичь более высокого уровня внутреннего развития и душевного покоя? Вспомните о тех моментах своей жизни, когда вы испытывали счастье и гармонию. Что вы сделали бы для того, чтобы воспроизвести и усилить эти моменты?

Примите мои поздравления! Большинство людей ни разу в жизни не задавали себе таких вопросов. Теперь вы знаете больше о себе и своих ценностях.

Три врага, которых следует опасаться

В процессе поиска ответов на вопросы вас подстерегают три врага, способных расстроить ваши планы, мечты и надежды. Эти трое – величайшие враги человечества с незапамятных времен.

Первый – это зона комфорта. Большинству из нас свойственно стремление к комфорту и удовлетворенности в работе и повседневной жизни, а также нежелание что-либо менять. Однако изменения служат развитию, они совершенно необходимы для прогресса. Если не выйдете из зоны комфорта, вы не сможете развиваться. Помните: делая то же, что и всегда, вы получаете то же, что и всегда. Нужно постоянно заставлять себя выходить из зоны комфорта. Другого способа изменить жизнь не существует. Эта ловушка – один из главнейших врагов успеха и развития.

Второй враг, которому вы должны противостоять, – приобретенная беспомощность, которая возникает под влиянием страха неудачи или потери. Страх – основная причина неудач, и обычно он выражается в трех словах: *«Я не могу»*.

Когда вы думаете о новом, необычном, рискованном или не до конца изученном деле, у вас может возникнуть мысль о его недостижимости. Вы можете думать, что не располагаете необходимыми ресурсами и способностями, что у вас нет денег или связей. Вы думаете о том, что можно потерять время, деньги или настроение. От страха неудачи у вас внутри как будто все замирает (словно олень в свете фар автомобиля), так возникает реакция приобретенной беспомощности.

Чтобы выйти из зоны комфорта и преодолеть беспомощность и страх неудачи, нужно поставить перед собой большую цель, а затем целиком посвятить себя ее достижению. Умение ставить цели и разрабатывать планы по их воплощению в жизнь и есть главный навык успеха.

Третий враг успеха – естественная склонность следовать по пути наименьшего сопротивления, постоянно искать быстрые, легкие и приятные способы выполнения тех или иных задач. Этот путь приводит к поискам легких денег и способов быстро разбогатеть. А важные цели требуют тяжелого труда, целенаправленности и упорства на протяжении длительного периода. Вы должны сопротивляться желанию пойти простым путем и приучить себя к выполнению трудной работы, только так можно достичь поставленных вами целей.

Метод быстрых ответов

Как можно скорее дайте ответы на следующие вопросы, потратив не более 30 секунд на каждый.

1. Каковы ваши три самые важные цели в сфере *бизнеса и карьеры* в настоящее время?
2. Каковы ваши три самые важные цели в сфере *семьи и личных взаимоотношений* в настоящее время?
3. Каковы ваши три самые важные цели в сфере *здоровья и физического состояния* в настоящее время?
4. Каковы ваши три самые важные *финансовые* цели в настоящее время?
5. Каковы ваши три самые важные цели в сфере *приобретения знаний и умений* в настоящее время?
6. Каковы ваши три самые важные цели в сфере *социальной вовлеченности и участия в жизни общества* в настоящее время?
7. Каковы ваши три самые важные цели в сфере *духовного развития и обретения внутреннего покоя* в настоящее время?

Тридцать секунд, выделенных на то, чтобы ответить на эти вопросы, сделают ваши ответы более точными, чем если бы у вас было 30 минут или три часа. Запишите ответы и обсудите их с мужем (или женой) или другим близким человеком. Если вы состоите в браке, предложите своей половине ответить на эти вопросы, а затем сравните свои ответы. По всей вероятности, вы будете удивлены тем, чего хочет добиться каждый из вас.

Главный навык успеха

В 1953 году было проведено известное исследование, выводы которого многие позже пытались опровергнуть. В ходе эксперимента выпускников одного крупного университета⁸ спросили, записывают ли они свои цели и планы по их достижению после окончания университета. Как выяснилось, только три процента студентов формулировали свои цели и планы в письменном виде. У 14 процентов студентов были цели, но они не записывали их. Оставшиеся 83 процента респондентов вообще не имели никаких целей и планов, разве что окончить обучение и устроить себе летние каникулы.

Двадцать лет спустя, в 1973 году, среди участников этого исследования снова был проведен опрос, в который, среди прочих, был включен и вопрос об их финансовом положении. Оказалось, что три процента студентов, которые формулировали четкие цели и планы в письменном виде, зарабатывают больше, чем остальные 97 процентов участников исследования.

Цели, планы и доход

В 1979 году еще один крупный университет провел опрос среди выпускников своей бизнес-школы. Респондентов спросили, формулируют ли они в письменном виде свои цели и планы на будущее после окончания университета. Этот опрос дал аналогичные результаты. Только у трех процентов выпускников были четкие цели и планы, сформулированные в письменном виде. У 14 процентов респондентов были цели, но они не записывали их на бумаге. А у остальных 83 процентов вообще не было никаких целей.

Десять лет спустя, в 1989 году, среди участников этого исследования снова был проведен опрос, в ходе которого предполагалось выяснить, каких успехов они добились за прошедшее десятилетие. Результаты опроса показали, что люди, которые не записывали свои цели, зарабатывают в среднем в два раза больше, чем 83 процента участников,

⁸ По разным непроверенным данным, это исследование проводилось в Йельском университете. *Прим. ред.*

не имевших никаких целей после окончания университета. Но, к большому удивлению исследователей, оказалось, что три процента студентов, которые начали строить свою карьеру с четких, сформулированных в письменном виде целей, зарабатывают в среднем в десять раз больше остальных 97 процентов, вместе взятых.

Путешествие по стране

Следующий пример иллюстрирует важность целеполагания. Представьте себе двух путешественников, у каждого из которых есть совершенно новый автомобиль Mercedes-Benz. Оба отправляются в поездку по стране с весьма отдаленным конечным пунктом. Однако один из них в спешке отправляется в путь без дорожной карты, по трассе, на которой нет дорожных знаков. А второй тратит достаточно много времени на составление тщательного плана путешествия и ищет советы по поводу маршрута. Он запасается продуктами, бензином и водой. Этот путешественник отправляется в путь немного позже, но он хорошо подготовлен к предстоящей поездке.

Кто из них быстрее доберется до пункта назначения? Ответ очевиден. Первый путешественник будет двигаться то на север, то на юг, то на восток, то на запад; зачастую он просто будет кружить на месте, израсходует весь запас топлива и ни на километр не продвинется к концу путешествия. Второй же, подобно летящей в воздухе стреле, будет ехать по верному маршруту, постоянно сверяясь с дорожной картой и двигаясь точно к пункту прибытия.

В жизни все происходит практически так же. Люди, которые руководствуются четкими, конкретными целями и планами, достигают в среднем в десять раз большего, чем люди с таким же образованием и способностями, но не имеющие ясного представления о том, куда они направляются и когда хотят туда добраться.

Простой подход к целеполаганию

Предлагаю вам эффективную формулу постановки целей, которую можно использовать при достижении любой цели.

Этап 1. Определите, *к чему именно* вы стремитесь, и запишите это в настоящем времени. Сформулируйте свою цель как можно более точно и четко, чтобы даже ребенок мог прочитать и объяснить ее.

Этап 2. Установите *крайний срок* достижения поставленной цели. Из-за страха неудачи многие люди ставят перед собой слишком неясные или нереалистичные цели, чтобы потом избежать обязательств в отношении конкретных сроков их достижения. У них нет критерия, по которому они должны определять свои успехи, и в конце концов они прекращают бороться за достижение цели.

Этап 3. Выясните, какие *препятствия* вам предстоит преодолеть на пути к достижению поставленной цели. Найдите самые серьезные преграды, мешающие вам достичь ее в настоящее время. Около 80 процентов причин, по которым вам не удастся добиться поставленных целей, вызваны *внутренними* проблемами – например, отсутствием определенного качества или способности, что в значительной мере зависит именно от вас. И только 20 процентов препятствий зависят от других людей и обстоятельств.

Этап 4. Определите, какие дополнительные *знания и умения* понадобятся вам для достижения поставленной цели. До сих пор вы добивались того, что имеете, благодаря тем умениям, которые у вас есть. Чтобы идти вперед, потребуется развить определенные способности и получить дополнительные навыки.

Этап 5. Определите, с какими людьми, группами и организациями вам предстоит *взаимодействовать* в процессе достижения поставленной цели. Отнесите сюда своего руководителя, клиентов, членов семьи, друзей и спонсоров.

Этап 6. На основании своих ответов на перечисленные выше вопросы составьте *план*

действий по достижению поставленной цели. Этот план представляет собой список шагов, упорядоченный по очередности и степени важности. Вначале идут задачи, которые нужно выполнять в первую очередь, потом во вторую, и далее по порядку. Кроме того, первыми, конечно же, следует делать самые важные дела. Что нужно сделать в первую очередь? Какое действие самое важное? Составьте список в порядке убывания важности. Как только вы упорядочите свой список, вы получите целесообразный план, ведущий к достижению цели. Имея в своем распоряжении такой план, вы достигнете поразительных успехов, и гораздо быстрее, чем думали.

Этап 7. Немедленно *приступайте к выполнению* плана. Верьте в свой успех. Каждый день делайте шаг, который приблизит вас к достижению самой важной цели вашей жизни, в чем бы она ни заключалась в данный момент. Что вы намерены предпринять немедленно?

Упражнение на постановку целей

Следующее упражнение на целеполагание может изменить вашу жизнь. Составьте список из десяти целей, которых вы хотели бы достичь примерно в течение года. Сформулируйте их в настоящем времени, как будто вы уже достигли их. Начинайте описание каждой цели со слова «я». Вы единственный человек в мире, который может использовать это слово по отношению к себе. После слова «я» ставьте глагол действия: «Я зарабатываю», «Я сбрасываю вес», «Я достигаю», «Я вожу автомобиль» или «Я приобретаю». Использовать подобное сочетание равносильно тому, что дернуть за кольцо детонатора. Такая команда активизирует ваше подсознание, запуская процесс генерирования идей и энергии, которые будут приближать вас к цели.

Составив этот список, перечитайте его и представьте, что у вас есть волшебная палочка. Подумайте о том, что рано или поздно вы могли бы добиться всех поставленных целей, если бы стремились к ним достаточно долго и настойчиво. Только вообразите, что одной из них вы могли бы добиться в течение 24 часов.

Какая одна цель из этого списка оказала бы самое сильное положительное влияние на вашу жизнь, если бы была достигнута немедленно? Какая цель помогла бы вам достичь других целей? Какая принесла бы вам больше всего счастья и удовлетворения?

Каким бы ни был ваш ответ на этот вопрос, подчеркните эту цель: именно она придаст смысл вашей жизни. Именно эта цель станет главным организующим принципом для всех ваших действий. О ней вы будете думать постоянно.

Начинайте действовать

Возьмите чистый лист бумаги и запишите на нем свою главную цель, сформулировав ее в настоящем времени. Теперь установите конечный срок ее достижения и назначьте критерий для ее количественной оценки.

Подумайте, с какими препятствия и трудностями вам предстоит встретиться на пути к достижению этой цели.

Определите, какие знания и навыки для этого вам понадобятся, а также с какими людьми, группами и организациями вам придется взаимодействовать, чтобы добиться своей цели.

Составьте план действий по достижению цели, упорядоченный по очередности и степени важности.

И наконец, немедленно приступайте к реализации плана. Проснувшись утром, думайте о своей цели. Думайте о ней целый день. А в конце дня проанализируйте свои успехи на пути к ее достижению.

Раскройте свой интеллектуальный потенциал

Чаще думая о своей цели, вы раскрываете свой интеллектуальный потенциал. Согласно закону причины и следствия, ваши мысли о цели – это причины, а следствием станет ее достижение. И чем глубже вы верите в то, что достигнете ее, тем больше действий предпринимаете и тем скорее она становится реальностью. Ожидание заставляет вас рассчитывать на получение того, что вы желаете, и вы стремитесь больше сделать для того, чтобы это произошло. Чем чаще вы думаете о своей цели (с воодушевлением и уверенностью в успехе), тем больше людей и ресурсов, необходимых для ее достижения, притягиваете в свою жизнь.

Саморегуляция и личная сила

Во времена перемен, когда вы стараетесь начать все заново, ваша способность ставить четкие цели на будущее, а затем каждый день работать над их достижением повышает вашу самооценку, самоуважение и чувство гордости собой и дает вам ощущение личной силы.

Когда вы достигнете полной ясности в отношении своих целей и начнете работать над их достижением каждый день, вы возьмете все сферы своей жизни под контроль.

Вопросы для размышления

1. Какой цели вы больше всего хотели бы достичь в сфере работы, карьеры или бизнеса?
2. Какой цели вы больше всего хотели бы достичь в сфере семьи и личных взаимоотношений?
3. Какой цели вы больше всего хотели бы достичь в сфере здоровья и физического состояния?
4. Какой финансовой цели вы больше всего хотели бы достичь?
5. Какие знания и умения вы больше всего хотели бы приобрести?
6. Какой вклад вы больше всего хотели бы внести в свою страну или общество?
7. Что вы больше всего хотели бы сделать для духовного роста и обретения душевного покоя?

Глава 4 Чего вы стоите?

Наша судьба меняется по мере того, как меняются наши мысли. Мы становимся такими людьми, какими хотим стать, и начинаем делать то, что хотим, когда привычные мысли начинают соответствовать нашим желаниям.

Орисон Марден, основатель журнала Success

Иногда посреди семинара я задаю присутствующим вопрос: «Кто самый важный человек в этом зале?» Как правило, этот вопрос встречают молчанием. Через какое-то время люди начинают говорить: «Вы», или «Я», или «Босс». В этот момент я обращаю внимание присутствующих на того, кто сказал «я», и подтверждаю: «Вы правы». Затем я обращаюсь к присутствующим со словами: «Каждый из вас – самый важный человек в этом зале. Вы самый важный человек в своем мире. Весь ваш мир сосредоточен вокруг вас».

По мнению психологов, ваша самооценочность, или, другими словами, то, в какой степени вы любите и уважаете себя, определяет качество жизни. Чем больше вы любите и уважаете себя, тем больше будете любить и уважать других и тем больше они будут любить и уважать вас. Если вы по-настоящему цените себя, вы ставите перед собой более высокие цели

и упорно работаете над их достижением. Если у вас есть ощущение собственной значимости, вы больше заботитесь о себе во всех смыслах. Чем больше вы себя любите, тем больше вы уверены в себе и готовы рисковать и пробовать новое.

Стремление к счастью

У Соединенных Штатов Америки удивительная история, поскольку в этой стране впервые была принята Декларация независимости и конституция, поставившая человека в центр политической деятельности. Декларация независимости гласит: «Мы исходим из той самоочевидной истины, что все люди созданы равными и наделены их Творцом неотчуждаемыми правами, к числу которых относятся жизнь, свобода и стремление к счастью...»

Будучи личностью по существу и по закону, вы представляете собой большую ценность и значимость. Вы важны для своих родителей, которые привели вас в этот мир. Вы важны для мужа или жены и детей. Вы важны для друзей и общества. Для клиентов и коллег. Сам факт вашего существования говорит о том, что вы имеете ценность, значение, достоинство, гордость и право на уважение окружающих. В демократическом обществе вы как избиратель находитесь в центре всей политической системы. Ваш голос имеет точно такой же вес, что и голос самого богатого и влиятельного человека в стране.

Труд – это товар

В рабочей среде сложилась совершенно иная ситуация. Как наемный работник вы представляете собой единицу труда, фактор производства, живой товар, который необходимо использовать с максимальной пользой, выгодой или прибылью для компании и клиентов.

Каждый человек воспринимает свою работу как нечто особенное, уникальное и неповторимое, как продолжение своей личности и важную часть жизни. При этом мы относимся к работе, продуктам или услугам других людей как к товару, который пытаемся приобрести на самых выгодных условиях.

Будучи производителем, вы стремитесь получить как можно большую прибыль при как можно меньших затратах. Однако, будучи потребителем, то есть делая покупки, вы постоянно ищете продукт самого высокого качества по самой низкой цене.

Как отдельный человек вы выступаете в качестве экономиста по собственным делам, то есть разумно расходуете свои ресурсы и пытаетесь получить максимальный результат при минимальных затратах. И стремитесь продавать свои услуги по самой высокой цене, которую готов заплатить рынок.

Что такое труд

Любой труд можно определить как деятельность, создающую продукт определенного качества, которая осуществляется для того, чтобы ее покупал потребитель, желающий получить самое высокое качество по самой низкой цене.

В рыночной экономике оплату труда обеспечивают покупатели, а компания выступает всего лишь посредником между ними и работником. В любой отрасли на заработную плату приходится от 60 до 80 процентов затрат на ведение бизнеса. Если в компании сокращается объем продаж, ей приходится увольнять часть сотрудников, чтобы выжить. Работа в государственных или некоммерческих организациях объединяет ваш труд, продаваемый работодателю для получения требуемого результата, с трудом других людей.

Вы бесценны как личность, как гражданин. Не существует такой цены, которую можно назначить за вашу жизнь и благополучие. Однако ваша ценность как наемного работника и даже как владельца компании определяется исключительно тем, сколько потребители

и работодатели готовы заплатить за выполняемую вами работу.

Ваш самый ценный актив

Что является вашим самым ценным материальным активом? Каждый раз, когда я задаю этот вопрос, люди начинают думать о своих домах, автомобилях, компаниях или инвестициях. В действительности ваш самый ценный актив – это умение зарабатывать деньги, развитием которого вы занимались всю свою жизнь. Вы можете потерять работу, дом, автомобиль и все свои сбережения из-за обстоятельств, которые вам неподвластны. Однако если вы можете вернуться на рынок труда и применить свои профессиональные навыки для получения результатов, за которые заплатят другие люди, вы сможете получать десятки тысяч долларов каждый год.

Большинство людей воспринимают свою способность зарабатывать деньги как нечто само собой разумеющееся. Они отдают ее развитие на волю случая, не придерживаясь системного подхода в этом деле. Такие люди получают образование, которое во многих случаях не представляет большой ценности на рынке труда, а затем поступают на первую работу. Там они делают то, что им говорят, и приобретают важные для выполнения этой работы навыки, достаточные для того, чтобы их не уволили. Затем такие работники получают другие предложения и принимают их на тех же условиях.

Карьерный путь большинства из нас развивается бессистемно. Мы переходим с работы на работу, с должности на должность, просто реагируя на то, что нам говорят и чего от нас хотят. И поскольку мы не воспринимаем способность работать и получать результаты как особо ценный ресурс, наша карьера в значительной мере формируется под влиянием решений других людей.

Персональное стратегическое планирование

В ходе корпоративного стратегического планирования компании осуществляют реструктуризацию и реорганизацию активов, продуктов, персонала и денежных средств в целях повышения рентабельности собственного капитала (return on equity – ROE). Собственный капитал – это общий объем активов компании за вычетом общей суммы обязательств, а его рентабельность служит ключевым показателем качества и эффективности управления компанией.

В процессе персонального стратегического планирования фокус вашей трудовой жизни должен быть таким же – повышение показателя ROE. Однако в вашем случае ROE означает рентабельность активности. Иногда мы называем это «рентабельностью собственной жизни».

Подобно компаниям, повышающим рентабельность финансового капитала, на протяжении всей карьеры вам тоже предстоит повысить рентабельность своего капитала (интеллектуального, психологического, физического), который вы вкладываете в карьеру. Ваша задача – максимально увеличить свою способность зарабатывать.

Вы президент собственной компании

Иногда я задаю своим слушателям вопрос: «Кто из присутствующих работает на себя?» После небольшой паузы люди в разных концах зала начинают поднимать руки. В среднем от 10 до 15 процентов присутствующих на семинаре признают, что работают на себя.

Затем я делаю такое заявление: «Мы все работаем на себя».

С момента получения первой работы до выхода на пенсию вы работаете на себя, независимо от того, кто платит вам зарплату. Вы президент корпорации «Я» – предпринимательской компании с одним сотрудником, вами самим. У вашей компании есть только один продукт, который вы можете продать на конкурентном рынке, – ваши услуги.

Мы все часто совершаем серьезную ошибку, считая, что работаем на кого-то, а не на себя. Мы всегда работаем только на себя.

Будучи президентом компании по предоставлению собственных услуг, вы несете полную ответственность за персональное стратегическое планирование. Вы отвечаете за все функции своей компании, даже если она состоит из одного-единственного человека и единственного продукта. От уровня квалификации и компетентности при выполнении персональных бизнес-функций в значительной мере зависят ваши карьерный рост, качество жизни и способность зарабатывать деньги.

Планирование успеха

В управлении карьерным ростом применяются шесть составляющих стратегического планирования.

1. *Маркетинг.* Вы несете ответственность за маркетинг и продвижение самого себя на конкурентном рынке, поэтому должны постоянно совершенствовать свой подход к продаже себя на рынке труда. Только так вы сможете получить лучшую и высокооплачиваемую работу.

2. *Производство.* Вы несете ответственность за производство максимального количества самого важного и прибыльного продукта, необходимого работодателю. Вы лично отвечаете за результат. Если вам удалось выгодно продать себя на рынке труда и вы получили идеальную работу, ваше профессиональное будущее зависит от способности хорошо выполнять работу.

3. *Контроль качества.* Будучи президентом собственной компании по предоставлению услуг, вы несете полную ответственность за качество своей работы и постоянное его повышение. Высокий уровень мастерства развивает вашу способность зарабатывать деньги.

4. *Обучение и развитие.* Будучи президентом собственной компании, вы несете ответственность за собственную профессиональную подготовку и развитие навыков и умений своего персонала, то есть вас самого. Вы обязаны постоянно читать книги и журналы, чтобы лучше выполнять свою работу. Вы несете ответственность за прослушивание и просмотр обучающих аудио- и видеопрограмм. Вы обязаны посещать семинары и курсы, чтобы быть в курсе последних тенденций отрасли, а также осваивать новые навыки, которые пригодятся вам в будущем.

5. *Финансы.* Вы ответственны за денежный поток, поступающий в вашу персональную компанию. Вы несете ответственность за свой доход, а также за то, что вы делаете с этими деньгами.

6. *Организационное развитие.* Вы несете ответственность за постоянную реорганизацию и реструктуризацию собственной компании, обеспечивающие эффективный выпуск большего объема продукта более высокого качества.

По данным одного исследования, только три процента работников считают, что они работают на себя. Неудивительно, что именно эти люди пользуются самым большим уважением в любой организации. Ведь они обращаются с компанией так, будто это их собственная компания. Они принимают близко к сердцу все, что в ней происходит, и хорошее, и плохое. Эти люди приходят на работу раньше, работают упорнее и остаются на работе дольше, чем все остальные. В итоге у них появляется больше возможностей для обучения и продвижения по карьерной лестнице. Компания делает все возможное для развития способности таких людей зарабатывать деньги, а также больше платит им за высокое качество и ценность их услуг.

Семь областей применения стратегического мышления

Будучи президентом собственной компании по предоставлению персональных услуг, вы несете ответственность за семь направлений деятельности вашей компании, где можно

применить стратегическое мышление. Чем эффективнее вы мыслите и действуете в каждой из этих областей, тем выше ваша ценность, тем лучших результатов вы добиваетесь и тем больше развивается ваша способность зарабатывать деньги.

1. *Специализация.* Чтобы быть успешной, каждая компания должна специализироваться на одном виде деятельности. Она должна выделяться среди конкурентов, чтобы клиенты знали ее как лучшую компанию в своей отрасли. Например, компания может специализироваться на производстве определенного продукта, или удовлетворении потребностей определенного типа клиентов, или на определенном рынке. Компания Microsoft специализируется на программном обеспечении, а сеть розничных магазинов Wal-Mart – на людях, которые живут от зарплаты до зарплаты. Мини-маркет специализируется на обслуживании местного рынка.

Для того чтобы максимально развить свою способность зарабатывать деньги, вы тоже должны на чем-то специализироваться. На протяжении своей трудовой жизни вы можете заниматься разными делами, но вам необходимо сосредоточить все свои силы на деле, ценном и важном для вашего работодателя.

2. *Дифференциация.* Чтобы выстоять на конкурентном рынке, каждая компания, и каждый продукт должны иметь конкурентное преимущество, то есть в чем-то превосходить всех остальных. Компания должна превосходить конкурентов и демонстрировать это понятным, правильным и значимым способом.

Поскольку единственный продукт вашей компании – это вы сами, вам тоже необходимо дифференцировать себя. Вы должны превосходно выполнять конкретную работу, представляющую ценность для работодателя. А кроме того, вам нужно быть готовым заплатить любую цену и вложить максимум труда в то, чтобы стать лучшим в своей области.

Поразительно, что многие люди продолжают усердно трудиться в своих должностях на протяжении долгих лет, тогда как выполнение совсем небольшого объема дополнительной работы и освоение немногих дополнительных навыков позволило бы им оказаться среди 20 процентов самых успешных людей в своей области и зарабатывать максимально доступное в ней количество денег.

3. *Сегментация.* В бизнесе следует ориентироваться на тех клиентов в своей рыночной нише, которые больше всего хотят получить ваш продукт и выше других ценят ваше конкурентное преимущество. Не пытайтесь продавать свой продукт всем без исключения, сегментируйте рынок таким образом, чтобы продавать его только тем клиентам, которые с большой вероятностью сделают покупку и заплатят при этом самую высокую цену.

Как персональная компания вы тоже должны сегментировать рынок. Многие меняют свою жизнь благодаря переходу в компании, которым требуются их таланты и опыт, накопленный на предыдущей работе. Например, бывший президент и генеральный директор компании eBay Мэг Уайтмен, пользующаяся большим уважением, перешла в eBay с другого места, когда компания начала быстро развиваться. Уникальное сочетание талантов, навыков, опыта и личных качеств позволило ей превратить eBay в одну из крупнейших интернет-компаний и самой заработать при этом миллиардное состояние.

4. *Сфокусированность.* Успех компании зависит от ее способности сосредоточить ограниченные ресурсы на маркетинге и рекламе только для тех клиентов, которые с наибольшей вероятностью купят предлагаемый продукт. Как владелец компании имени себя вы тоже должны сконцентрироваться только на тех видах деятельности, в которых высокая эффективность работы обеспечивает исключительные результаты для вас самого.

5. *Позиционирование.* В бизнесе компания обязана сформировать определенный образ в умах и сердцах клиентов, которых она рассчитывает привлечь и удержать. Если бы один из клиентов описывал ее потенциальному клиенту, что он сказал бы? Какие слова могли бы принести пользу вашей компании?

Вы тоже должны позаботиться о личном позиционировании. Под этим подразумевается мнение о вас, те слова, которые приходят человеку в голову, когда он думает о вас. Что вы хотели бы, чтобы другие люди говорили о вас? Выбор нужных слов, а также ваши поступки,

направленные на то, чтобы сформировать о себе желательное мнение, окажут огромное влияние на вашу карьеру.

6. *Брендинг.* В бизнесе под брендингом подразумевается создание ценности продукта в восприятии участников рынка. Бренд лучше всего определяется как обещания, которые дает и выполняет компания. Например, бренд Mercedes ассоциируется у людей с технологией обеспечения качества, FedEx – с доставкой посылок в кратчайшие сроки, Apple – с высоким качеством и инновациями. Каков ваш личный бренд? Какие обещания вы даете, когда вас нанимают на работу и покупают ваши услуги? Какие обещания, данные работодателю и клиентам, вы выполняете?

7. *Инновации.* Чтобы компания сумела выжить в стремительно меняющихся экономических условиях, она должна поддерживать непрерывный процесс инноваций и выпускать быстрые, эффективные, дешевые и удобные в применении продукты раньше, чем это сделают ее конкуренты. Без непрерывного процесса инноваций такой продукт выпустят конкуренты и оставят вас позади, и, когда это случится, исправить ситуацию будет очень трудно. Вы тоже должны постоянно совершенствовать свои услуги. На взыскательном рынке работодателей и клиентов следует постоянно искать более быстрые, эффективные и удобные способы предоставления своих услуг, более качественно, в большем объеме и по более низким ценам.

В главе 1 я говорил о том, что в США важнее всего уметь думать. Все перечисленные выше концепции стратегического планирования и стратегического мышления – это инструменты, которые помогут вам эффективнее мыслить, принимать решения и разрабатывать планы.

Возможно, вы не соответствуете высочайшему уровню всего в одной области, однако даже один недостаток может негативно сказаться на вашей способности зарабатывать деньги и не позволит вам реализовать весь свой потенциал в качестве ценного работника или предпринимателя, делающего деньги на конкурентном рынке.

Семь составляющих персонального стратегического планирования

Чем лучше вы будете представлять себе картину происходящего в каждой из вышеперечисленных семи областей применения стратегического мышления, тем более эффективные решения будете принимать и тем выше будет цениться ваша работа.

1. Ценности

Каковы ваши личные и деловые ценности? Что вы отстаиваете и во что верите? Какими принципами вы не поступились бы ни за что?

В каждой компании, в которой я проводил семинары на тему стратегического планирования, самой большой ценностью люди считали честность. Второе место обычно занимает качество продукта, забота о людях, высокое качество обслуживания клиентов, рентабельность, дух предпринимательства и тому подобное. Однако на первом месте неизменно стоит честность.

2. В и дение

Каково ваше видение себя и своей карьеры с учетом ваших ценностей? Если бы вы не были связаны никакими ограничениями, какой была бы ваша идеальная работа или карьера в предстоящие годы?

3. Миссия

Ваша миссия – это заявление о том, чего вы хотите достичь в жизни и каким человеком хотите стать в будущем. Она должна включать в себя критерии успеха и способы достижения поставленных целей.

Как правило, заявления о миссии всегда неопределенны и бессвязны. В них нет четкого фокуса. Такие миссии неспособны вдохновить даже самого заинтересованного человека. Хорошее заявление о миссии обеспечивает четкое направление. Оно содержит критерии, по которым можно судить, выполнена миссия или нет. Вот пример такого заявления: «Моя миссия состоит в том, чтобы до 31 декабря 201__ года попасть в десятку лучших специалистов в моей области и зарабатывать 150 тысяч долларов в год». Какова ваша миссия?

4. Предназначение

Предназначение – это причина, заставляющая вас совершать те или иные действия. Почему вы встаете утром с постели? Почему так усердно работаете? Высота предназначения измеряется тем, меняете ли вы к лучшему жизнь других людей. В чем же ваше предназначение?

5. Цели

После того как вы определите свои ценности, видение, миссию и предназначение, можете приступить к постановке четких, поддающихся измерению целей, или эталонных показателей, достижение которых позволит вам стать успешным человеком. У вас могут быть цели, связанные с получением и ростом дохода, премиями, фондовыми опционами, да в общем, любыми результатами, которые вам необходимо получить, чтобы выполнить свои личные и финансовые задачи. Каковы ваши цели?

1. Личный доход _____
2. Рост дохода _____
3. Премии _____
4. Объем инвестиций _____
5. Годовой пассивный доход _____

6. Приоритеты

Всего лишь 20 процентов ваших действий обеспечивают 80 процентов ценности всех дел, которыми вы занимаетесь. Это правило применимо ко всему, что вам приходится делать. Поэтому фокусируйтесь на том, что гарантирует вам самый ценный вклад в вашу жизнь. Каковы ваши самые ценные действия?

7. Повседневные действия

Речь идет о конкретных действиях, которые вы совершаете каждый день в соответствии со своими приоритетами и целями. Судя по всему, от них зависит ваш успех. Чем больше вы делаете, тем выше вероятность успеха. Каковы ваши самые важные повседневные действия?

В период перемен, особенно после потери работы (какова бы ни была ее причина), важно проанализировать свой карьерный путь. Не спешите браться за ту же работу, какую только что потеряли. Помните, что неожиданное увольнение может оказаться прекрасной возможностью для того, чтобы стать новым человеком и делать то, что действительно важно для вас.

Найдите способ увеличить свой вклад

Пожалуй, лучше всего ваша способность зарабатывать деньги зависит от того, какой *вклад* вы в нее вносите. Награда всегда зависит от ценности ваших услуг, предоставляемых людям. Ваш доход – прямое отражение ценности вашего вклада в компанию, поэтому на протяжении всей своей карьеры вы должны постоянно совершенствовать свои навыки и повышать качество своих услуг, то есть увеличивать свой вклад.

Для того чтобы усовершенствовать свою способность зарабатывать деньги, вы должны повысить ценность своего вклада в компанию. Всегда думайте о том, что можете сделать для того, чтобы повысить ценность своих услуг для компании прямо сейчас. Вы обязаны постоянно искать способы отдавать больше, чем получаете. По большому счету, ваша цель – сделать так, чтобы вы ничего не стоили своему работодателю. А для этого придется создавать для компании такую большую ценность, чтобы даже после выплаты вам щедрого вознаграждения она стремилась сохранить вас в своем штате.

Нет предела для совершенствования своей ценности в предстоящие месяцы и годы. Однако вы сами несете ответственность за это, ведь вы президент компании по предоставлению лично ваших услуг. Все зависит только от вас.

Вопросы для размышлений

1. Что из того, что вы делаете, представляет наибольшую ценность на рынке труда и является самым ценным из всех ваших навыков?
2. В чем заключается ваше личное превосходство, ваше конкурентное преимущество?
3. О чем бы вы осмелились мечтать, если бы знали, что не можете не добиться успеха?
4. Если бы чистая стоимость ваших активов составляла 20 миллионов долларов и вы только что узнали, что вам осталось жить десять лет, что бы вы изменили в своей жизни?
5. Что вы всегда хотели сделать в жизни, но боялись попробовать?
6. Каким было бы ваше видение себя и своей жизни, если бы все складывалось идеально во всех отношениях?
7. Какие слова о себе вы хотели бы услышать после своей смерти?

Глава 5

Как получить желаемую работу в любых экономических условиях

Быть тем, кто мы есть, и стать тем, кем мы способны стать, – в этом единственная цель нашей жизни.

Роберт Льюис Стивенсон

Мы живем в самое замечательное время в истории человечества. В экономике еще никогда раньше не было столько благоприятных возможностей для талантливых людей. Каждый год в Соединенных Штатах Америки создается миллион новых компаний. Практически во всех отраслях появляются миллионы новых рабочих мест. Уровень безработицы низкий, а работодатели во всех странах мира ищут талантливых, целеустремленных людей, которые помогли бы им развивать бизнес.

Единственное, что может ограничить успешное развитие бизнеса, – это способность компании привлекать и удерживать хороших специалистов, таких, как вы. Сегодня все больше людей добиваются финансового успеха благодаря тому, что прекрасно выполняют свою работу и получают за это хорошую плату. Вам следует принимать активное участие в новой экономике и полностью реализовать свой потенциал на достойном вас рабочем месте, а затем, на протяжении остальной трудовой жизни, продвигаться вверх по карьерной лестнице.

Я сам работал в двадцати двух различных компаниях из разных отраслей и дорос до должности операционного директора в компании с оборотом 265 миллионов долларов. На разных этапах жизни я не только искал и получал работу, но и сам нанимал многих людей для выполнения разных функций. Помимо этого мне довелось поработать консультантом, инструктором и советником в более чем тысяче компаний по всей территории США и других стран мира. В этом качестве я активно занимался консультированием по вопросам подбора персонала и открыл многим руководителям ценные идеи и концепции, которые позволяют им нанимать идеальных сотрудников для своих организаций.

За все эти годы я поведал о креативном поиске работы многим тысячам слушателей и научил их тому, как найти хорошую работу, как получить работу еще лучше, как добиться более высокой оплаты и как правильно позиционировать себя для быстрого продвижения по службе. Многие выпускники моих программ креативного поиска работы перешли на новую или более подходящую работу спустя всего несколько дней по окончании семинара.

В этой главе я представлю вам лучшие идеи, стратегии, методы и подходы к получению превосходной работы, какие бы экономические условия ни сложились в настоящий момент. Применяв их, вы сможете возобновить и ускорить свой карьерный рост.

Возьмите карьеру под контроль

Это главное и, возможно, самое важное условие для развития карьеры. Большинство людей скитаются на рынке труда, переходя с места на место, ходят на собеседования, а затем соглашаются на лучшее из того, что им предложили. Однако этот путь не для вас. С этого самого момента вам предстоит взять на себя полную ответственность за свой карьерный рост.

Учитывая, как быстро все меняется на рынке труда, тот, кто начинает строить карьеру сегодня, по меньшей мере два года проработает на одиннадцати разных рабочих местах при условии полной занятости; у этого человека состоится четыре-пять многолетних карьер в разных областях деятельности за всю трудовую жизнь.

Для того чтобы выжить во времена бурных перемен, вы должны действовать, опережая события, а не реагировать на возникающие обстоятельства. Вы должны полностью взять свою карьеру под контроль и ориентироваться только на те отрасли и должности, которые обеспечат вам самую высокую оплату труда и самый широкий круг возможностей для дальнейшего карьерного роста.

Целенаправленный поиск работы позволит вам взять под контроль свою карьеру. Вы сами встанете у штурвала и превратитесь в творца своей судьбы. Это позволит вам сформировать позитивный ментальный настрой и почувствовать себя хозяином своей жизни.

Считайте, что вы работаете на себя

Как я уже говорил, для того чтобы контролировать развитие своей карьеры, необходимо в первую очередь настроиться на то, что вы работаете на себя. Считайте себя президентом компании с одним сотрудником – вами самим. У вас есть единственный продукт, который вы продаете на конкурентном рынке, – ваши персональные услуги. Возьмите на себя ответственность за свою жизнь, за все, что с вами происходит. Помните: кто бы ни платил вам зарплату, вы всегда работаете на себя. Наибольшая ошибка, которую вы можете совершить, – это считать, что работаете на кого-то, а не на себя. Вы всегда состоите в собственном штате.

Вы – президент компании, состоящей из вас одного. Каждый день, каждую неделю и каждый месяц вы выходите на рынок и продаете свои услуги тому, кто заплатит самую высокую цену. Будучи президентом собственной компании, вы занимаетесь маркетингом

своих услуг и презентацией себя на рынке труда. Вы несете ответственность за обеспечение самого высокого качества и максимального объема предоставляемых вами услуг. Вы также отвечаете за контроль их качества и отличное выполнение любой порученной вам работы.

На вас самих лежит ответственность за исследования и разработки, а также постоянное совершенствование ваших знаний и навыков, позволяющих вам выполнять свою работу лучше и быстрее. Вы распоряжаетесь своими финансами и организацией своих материальных активов так, чтобы достичь своих финансовых целей. Вы – президент своей собственной компании.

Такая позиция служит отправной точкой на пути к получению желаемой работы не только в ближайшее время, но и на всю оставшуюся профессиональную жизнь.

Внимательно проанализируйте себя

Прежде чем приступить к поиску работы, следует критически оценить себя. Загляните вглубь себя и попытайтесь понять, кто вы, чего хотите и к чему стремитесь. Только после того как вы получите ясное представление об этом, можете приступить к поиску желаемой работы.

Постарайтесь определить, какие из ваших навыков востребованы рынком. Составьте список всех своих умений. За какие из них рынок готов платить? Ниже перечислен ряд вопросов, которые стоит задать себе, прежде чем отправляться на первое собеседование.

1. Что вы умеете делать? Каковы ваши основные навыки? Что из того, чему вы научились в процессе обучения или на практике, позволит вам внести свой вклад и обеспечить результаты, которые представляют для компании ценность и за которые она вам заплатит?

2. Что вам удавалось особенно хорошо на предыдущих рабочих местах? Какие действия обеспечивали вам профессиональный успех до настоящего времени?

3. Какими видами деятельности (в профессии и увлечениях) вам нравится заниматься больше всего? Вы добьетесь максимального успеха, делая то, что приносит вам наибольшее удовлетворение.

4. Какие рабочие задачи вы выполняете лучше всего? В большинстве случаев то, что вам хорошо удавалось в прошлом, указывает на то, с чем вы будете справляться превосходно и в будущем.

В медицине принято считать, что точный диагноз составляет половину лечения. В вашей ситуации точный самоанализ (другими словами, ваши размышления над перечисленными выше вопросами) представляет половину всего, что вам нужно сделать для получения желаемой работы.

Надо сказать, что вы всегда будете работать с максимальной отдачей, если будете заниматься работой, которая делает вас счастливым. Вообще говоря, прошлые успехи лучше всего указывают на ваши таланты и способности. Вам только нужно найти такую работу, для выполнения которой понадобятся ваши лучшие, самые развитые таланты и умения.

Упражнения для определения ваших стремлений

Большинство людей берутся за любую работу, которую им предлагают. Они позволяют работодателям определять направление их дальнейшего профессионального роста. Многие даже не задумываются всерьез о своей карьере при поиске своей первой работы. На протяжении многих лет они просто выполняют требования, которые к ним предъявляют. Однако этот путь не для вас.

Ниже приведено несколько упражнений, которые можно выполнять на протяжении всей своей карьеры, чтобы убедиться, что вы находитесь на верном пути.

1. Опишите свою идеальную работу. Помните: вы не сможете попасть в цель, которой

не видите. А теперь представьте, что вам можно делать все что захотите. Какой была бы эта работа?

2. Проанализируйте рынок труда. Если бы вы могли получить любую работу, чем бы вы занимались?

Если вы нашли на рынке труда работу, которая вам нравится, звоните или отправляйтесь на встречу. Поговорите с человеком, выполняющим такую работу, попросите у него совета. Вы будете поражены тем, сколько ценной информации получите всего за несколько минут разговора.

3. Представьте себя в будущем. Чем бы вы хотели заниматься через три года, через пять лет?

Поступая на новую должность, в начале карьерного пути каждому приходится начинать с самого начала. Но вам нужно точно знать, чем вы хотите заниматься в будущем, чтобы принимать оптимальные решения по поводу того, стоит ли соглашаться на то или иное предложение о работе.

4. Если бы у вас была возможность работать в любом уголке страны, где вы хотели бы работать с учетом климата и географического положения?

Многие люди собирают вещи и переезжают в другой регион еще до того, как получают новую работу, просто потому, что они хотят жить именно в этой местности. Возможен ли такой вариант развития событий в вашем случае?

5. В компании какого размера и типа вы хотели бы работать? Какую компанию вы выбрали бы – небольшую, среднюю или крупную? Вы хотели бы работать в высокотехнологичной компании или в компании с устаревшими технологиями? Вы отдали бы предпочтение сервисному или производственному сектору? Опишите свою идеальную компанию как можно подробнее.

6. С какими людьми вы хотели бы работать? Опишите своего идеального руководителя. Опишите своих идеальных коллег. Помните: счастье и успех зависят от взаимоотношений с коллегами и их личных качеств в большей степени, чем от любого другого фактора. Очень внимательно подходите к выбору руководителя и сослуживцев. С кем вы хотели бы работать?

7. Сколько вы хотели бы зарабатывать? Сколько вы хотите зарабатывать через год? Через два года? Через пять лет? Это очень важно. Вы должны задать себе вопрос о перспективах и пределе доходов во время собеседования о приеме на работу. Убедитесь, что вам предлагают работу в такой компании или отрасли, которая позволит вам достичь своих целей в этом плане в обозначенное время.

8. Кто занимает такую же должность, какую хотели бы получить вы, и зарабатывает столько же, сколько хотели бы зарабатывать вы? Что эти люди делают не так, как вы? Какие из их профессиональных навыков необходимо освоить и вам?

9. Кто из ваших знакомых может помочь вам позиционировать себя для получения желаемой работы? Кто может дать вам совет и указать верный путь к вашей цели? Кого следует попросить о помощи? Помните: тот, кто добился успеха, сделал это не без помощи других людей.

10. К какому уровню ответственности вы стремитесь? Насколько высоко планируете подняться по карьерной лестнице? В какой должности вы чувствовали бы себя наиболее комфортно?

И самое удивительное, чем яснее вы представляете себе, чем хотите заниматься, в какой компании хотите работать и сколько хотите зарабатывать, тем легче работодателю вас нанять и платить вам столько, на сколько вы рассчитываете. Вернитесь к обдумыванию этих вопросов еще раз, прежде чем станете искать новую работу.

Думайте о будущем

Результаты более чем 3300 исследований говорят о том, что лидерам присуще одно важное качество – умение создавать *видение* будущего. Кстати, это вполне возможно сделать, если принять такое решение. При создании видения нужно мысленно перенестись на пять-десять лет вперед и подумать, как вы хотели бы жить, если бы все сложилось идеально во всех отношениях.

Ниже дается упражнение на развитие мышления «от будущего к настоящему». Вообразите, что прошло пять лет. Опишите свою идеальную карьеру в это время. Сформируйте ясное представление о своей работе, компании и рабочей среде. Сколько денег вы зарабатываете, чем занимаетесь, с какими людьми работаете? На какую ступень карьерного роста вы поднялись спустя пять воображаемых лет?

После того как у вас сформируется ясное видение идеального будущего, подумайте над тем, что вам нужно сделать сейчас, чтобы начать воплощать свое пятилетнее видение будущего в реальность? Что должно произойти?

Лидеры создают для себя четкую картину идеального будущего, а затем ищут способы воплотить этот идеал в жизнь. Если у вас уже есть ясная картина вашего будущего, остается только найти ответ на вопрос «Как этого добиться?». Кстати, возможность неудачи не стоит даже рассматривать.

Как приступить к поиску или созданию желаемой работы, в которой вы сможете полностью раскрыть свой потенциал? После того как вы ясно увидите свое будущее, вы будете поражены тем, насколько проще вам будет найти лучшую работу.

Ставьте четкие цели

Постановка целей – очень важный навык для успеха. Успех приходит благодаря достижению целей, а все остальное служит только средством их достижения. Если вы абсолютно точно определили свои цели во всех сферах жизни, то вероятность того, что вы их обязательно добьетесь, возрастает в несколько раз.

Ниже представлен один из вариантов формулы целеполагания, о которой шла речь в главе 3. Изучив его, вы сможете применять на практике всю оставшуюся жизнь.

Во-первых, определите, к чему именно вы стремитесь. Большинство людей никогда этого не делают. Хорошо обдумайте, чего вы хотите добиться в плане карьеры, финансов, здоровья, семьи и в других сферах жизни. Помните: нельзя попасть в невидимую цель.

Во-вторых, запишите свои желания, используя понятные, конкретные формулировки. Только три процента взрослых людей ставят перед собой четкие цели, сформулированные в письменном виде, и именно они добиваются в жизни большего, чем все остальные. Незаписанная цель не более чем мечта или фантазия. В ней нет энергии.

В-третьих, установите конечный срок достижения поставленной цели. Если цель слишком велика, обозначьте промежуточные сроки. Запрограммируйте свое подсознание на конкретную дату достижения цели. Не оставляйте ее витать в воздухе.

В-четвертых, составьте список всех шагов, которые необходимо сделать для достижения поставленной цели. Записывайте свои размышления. Если вам в голову приходит новая идея, включайте ее в список до тех пор, пока он не станет полным.

В-пятых, на основании этого списка составьте план действий. Определите, что нужно сделать в первую очередь, а что может подождать. Примите решение о том, какие пункты списка более важны, а какие менее.

Как только у вас будет цель и план ее достижения, вы оставите далеко позади всех, кто пытается определить свои дальнейшие шаги после того, как отправился в путь.

В-шестых, начинайте реализовывать свой план. Делайте что-нибудь, что угодно. Немедленно приведите его в действие. Из-за бездействия и откладывания на потом терпят неудачу даже самые смелые проекты.

В-седьмых, каждый день делайте шаг, приближающий вас к достижению самой важной цели. Каждый день дисциплинированно делайте что-либо, чтобы идти навстречу

тому, чего вы больше всего хотите.

Упражнение на постановку десяти целей

Запишите десять целей в области карьеры, которых вы собираетесь добиться в течение следующих двенадцати месяцев. Подчеркните одну из них, наиболее важную. Запишите эту цель на отдельном листе бумаги и установите конечный срок ее достижения. Составьте список всех действий, которые, по вашему мнению, необходимо предпринять, чтобы ваше желание осуществилось. На основании списка составьте план достижения цели и немедленно приступите к его выполнению. Каждый день делайте то, что приблизит вас к достижению желанной цели.

Это упражнение способно полностью изменить вашу жизнь чуть ли не за один час. Это самый эффективный инструмент из всех, которые я когда-либо встречал. Тысячи людей со всех уголков земного шара подтверждают, что такой способ постановки целей, состоящий из семи шагов, изменил их жизнь и карьеру, причем во многих случаях буквально за несколько дней. Попробуйте и убедитесь сами.

Изучите рынок труда

На рынке труда всегда действуют определенные принципы (или факты), как правило, одни практического, а другие экономического характера. Если вам приходится зарабатывать на жизнь, вы должны это учитывать.

Первый факт таков: вознаграждение любого рода, денежное или иное, определяется тем, какую ценность представляют ваши услуги для других. Ваш доход зависит от трех факторов: что вы умеете делать; насколько хорошо вы это делаете; насколько трудно вам найти замену в этом деле. Более высокий доход можно получить только одним способом – делая нечто важное, такое, на что есть спрос на рынке и в чем вас трудно заменить.

Второй факт: ваш труд (чем бы вы ни занимались) – это товар, который продается. Усилия, прикладываемые человеком при выполнении любой работы, можно определить как конкретный труд, необходимый для производства некоего объема продукта. Любой труд, в том числе и ваш, подчиняется экономическому закону спроса и предложения.

Умения устаревают

Сегодня из-за быстрого развития технологий, а также изменения рыночных предпочтений клиентов и экономических условий в целом некоторые умения и навыки быстро устаревают. Человек, работающий по 12 часов в день, может внезапно лишиться работы вследствие изменения ситуации в компании или потери спроса на его навыки и умения.

И самое важное: не стоит забывать, что все мы работаем *за комиссионные* ! В любом свободном обществе каждый, кто трудится в частной компании, работает на комиссионной основе. Каждый работник получает определенный процент от продаж и прибыли компании. Какую бы должность вы ни занимали, ваша заработная плата составляет долю от дохода, получаемого компанией. Нет дохода – нет и зарплаты. Вот почему дело, которым вы должны заниматься, зависит не столько от вашего образования, знаний, навыков или способностей, сколько от того, в чем нуждаются люди и за что они готовы платить.

Вы должны постоянно адаптировать свое предложение, таланты, умения, усилия и труд к потребностям современной экономики. От понимания этого зависит ваша способность ориентироваться на рынке труда.

Универсальный принцип подбора персонала

Сейчас я расскажу о том, что позволит вам взять карьеру под контроль. Универсальный принцип подбора персонала гласит: если вы способны увеличить объем доходов или сократить объем затрат в размере, превышающем расходы на оплату вашего труда, значит, вы можете создать собственное рабочее место.

Согласно законам экономики, работодатель продолжает нанимать персонал до тех пор, пока каждый новый сотрудник создает для компании ценность, превышающую в денежном выражении затраты на оплату его труда. Это значит, что вы можете создать желаемую должность, если найдете способ вносить в компанию ценный вклад, превышающий затраты на вашу работу. Теперь на протяжении остальной профессиональной жизни ваша заработная плата будет зависеть от того, какие финансовые результаты вы обеспечите работодателю.

Вспомните важный принцип тайм-менеджмента: он подчиняется действию закона Парето (названного так по имени итальянского экономиста Вильфредо Парето, который сформулировал его в 1895 году). Согласно этому закону, на 20 процентов усилий приходится 80 процентов результата. Его можно применить и к тому, что вы делаете или можете сделать для компании. В действительности от вашей способности определить, что наиболее ценное и важное вы можете сделать для работодателя, зависит, насколько быстро вы получите желаемую работу, сколько вам будут платить и насколько быстро станут продвигать по карьерной лестнице.

Самое лучшее и эффективное применение ваших талантов

У вас, безусловно, есть много разных талантов. Поэтому вы должны тщательно проанализировать все свои умения и навыки и решить, какие из них позволят работодателю использовать ваше рабочее время наиболее эффективно. Иногда способность выполнить определенную задачу наилучшим образом позволит вам стать одним из самых ценных и высокооплачиваемых сотрудников компании.

Следовательно, на собеседовании о приеме на работу вам следует постоянно анализировать суть рабочих заданий с точки зрения того, какие их части вы способны выполнять очень хорошо. Задавайте себе очень важный вопрос: «Какую пользу я могу принести на этой работе или должности?»

Даже если у вас уже есть работа или вы только собираетесь ее получить, вы должны постоянно обдумывать, что вы способны сделать, чтобы создать для компании как можно большую ценность. Чем более четко вы объясните потенциальному работодателю свой будущий финансовый вклад, тем скорее он вас наймет. Универсальный принцип подбора персонала действует и при продвижении по карьерной лестнице.

Ловите рыбу там, где она водится

В любой момент, в любых экономических условиях существуют тысячи рабочих мест. Даже во времена высокого уровня безработицы более 90 процентов людей работают и неплохо зарабатывают. Значит, работа доступна каждому, кто серьезно относится к ее поиску и сохранению. Для вас нет никаких ограничений. Вокруг есть тысячи вариантов работы, которую необходимо выполнить без промедления.

Например, каждая компания, крупная или небольшая, представляет собой отдельный рынок труда. Крупные компании дают работу тысячам людей. Однако большинство компаний невелики по размеру. Тем не менее в Соединенных Штатах на каждые четырнадцать жителей приходится одна компания. Кроме того, каждый отдел в каждой компании – это тоже рынок труда. Отдел подобен небольшой компании. У него есть доходы и расходы. Все отделы компании имеют функции и задачи, которые они обязаны выполнять. Поэтому отделы нанимают и увольняют сотрудников, продвигают их, а также мобилизуют и используют разные формы труда.

Множество рынков труда

Каждый руководитель отдела любой компании, у которого есть полномочия нанимать работников, тоже представляет собой рынок труда. Даже в компании с численностью персонала всего двадцать человек есть четыре-пять сотрудников, обладающих полномочиями нанимать персонал. Каждый из них – это тоже своего рода рынок труда со своими запросами, нерешенными проблемами и неудовлетворенными потребностями. Таким образом, получается, что в каждом большом или маленьком городе в любой момент времени и любых экономических условиях работает множество компаний, отделов или сотрудников, которые играют роль рынков труда, нуждающихся в услугах определенного рода. Вам только необходимо найти тот рынок, который подходит именно вам.

Помните: любая работа – это просто еще одна нерешенная задача, это возможность предоставлять услуги, которые принесут кому-то пользу, помогут удовлетворить чьи-то нужды или достичь поставленной цели. Если вам удастся найти работодателя, которому нужно решить какую-либо задачу с помощью только ваших услуг, вы создадите для себя рабочее место на условиях полной или частичной занятости. Поэтому читайте газеты и журналы с объявлениями о вакансиях. Постоянно ищите такую информацию в интернете. Общайтесь со специалистами кадровых агентств. Забросьте широкую сеть. И всегда помните, что рабочих мест намного больше, чем квалифицированных и талантливых специалистов, способных выполнить соответствующую работу.

Правильно используйте свое время

Начиная поиск новой работы, вы должны взять на себя всю ответственность за максимально эффективное использование каждой своей минуты. К поиску следует относиться как к полноценной работе, которой необходимо посвящать от 40 до 50 часов в неделю, приступать к делу с самого утра и заниматься им целый день. Чем активнее вы действуете, чем с большим количеством людей встречаетесь, чем больше информации получаете и чем больше вариантов изучаете, тем выше вероятность получить гораздо более достойную работу, чем если бы вы сидели дома и ждали, что вам кто-то позвонит, или ходили на собеседования лишь время от времени.

Не забывайте о том, что вы президент собственной компании. Будучи главой, вы несете ответственность за все направления ее деятельности: планирование, организацию, расстановку приоритетов, делегирование полномочий, самоконтроль и особенно за получение результатов. Поэтому с самого утра планируйте, что будете делать на протяжении дня. Составьте список дел на день и упорядочьте его по степени важности. Выберите самую важную задачу в списке и немедленно приступайте к ее выполнению. В течение всего дня работайте по плану и ставьте перед собой задачу делать все как можно быстрее.

Относитесь к поиску работы как к полноценной работе

Вставайте рано, как будто собираетесь на работу. Одевайтесь так, словно идете в офис, а затем подготовьтесь к рабочему дню. Съешьте легкий, но питательный завтрак. Затем сядьте за стол, который станет вашим рабочим местом на время поиска, и снимите телефонную трубку. Сделайте первый звонок в 8:30. Старайтесь назначить первую встречу на раннее утро, пусть даже до начала рабочего дня.

Ранний подъем и приведение себя в порядок не только повышают вашу уверенность в себе и улучшают настрой, но и производят положительное впечатление на других людей – как ваших домочадцев, так и всех остальных. Помните: вы не должны считать себя безработным. Вы трудящийся человек, в жизни которого наступил переходный период.

Подумайте, какова самая важная задача, которой следует уделить внимание в данный момент. Каким бы ни был ответ на этот вопрос, вам нужно решать эту задачу каждую минуту.

И последний и самый важный вопрос, который следует постоянно задавать себе, занимаясь поисками работы: позволяют ли ваши теперешние навыки и умения получить приглашение на собеседование и предложение о работе? Не занимайтесь химчисткой, стиркой, чтением газет, просмотром телепередач и разговорами с друзьями в рабочее время. Считайте, что вы целый день ищете себе работу на полный рабочий день. Не тратьте времени зря. Помните о срочности и действуйте оперативно. Делайте как можно больше каждый день. Эффективно используйте каждую минуту.

Проведите предварительное исследование

Занимаясь поиском желаемой работы, вы как будто становитесь профессиональным специалистом по продажам: целый день вы продаете.

Как известно, есть три секрета успешных продаж: поиск потенциальных клиентов, презентация продукта и завершение сделки. Вам предстоит найти как можно больше потенциальных работодателей и информации о них. Затем необходимо встретиться с максимальным количеством работодателей, чтобы рассказать им о себе. После этого вы должны изучать лучшие предложения до тех пор, пока не получите желаемую работу.

Сегодня одним из самых важных секретов успешных продаж считается предварительное исследование, которое проводится до того, как агент звонит потенциальному клиенту. В случае поиска работы это означает, что, прежде чем звонить потенциальному работодателю и встречаться с ним, вам нужно найти о нем как можно больше информации. К счастью, с помощью интернета всего за несколько минут можно провести тщательное и эффективное расследование, что раньше было совершенно невозможно. Вы не представляете, насколько впечатляет будущего работодателя то, что кандидат на вакантную должность приходит на встречу, вооруженный толстой папкой материалов о нем самом, компании и отрасли. Это сразу вызывает доверие и дает важное преимущество, пусть и небольшое, в вашу пользу, которое способно открыть перед вами дверь и полностью изменить направление вашей жизни.

Всегда предварительно изучайте компанию, в которой желаете работать. Выясните все, что найдете, о человеке, который будет проводить собеседование, об организации и отрасли, прежде чем снимете телефонную трубку и назначите первую встречу. Это производит большое впечатление!

Тщательно подготовьтесь

В сфере профессиональных продаж различие между любителем и профессионалом состоит в том, что второй предварительно планирует разговор с потенциальным клиентом. В случае поиска работы это означает, что утром вам необходимо потратить несколько минут на разработку плана предстоящего собеседования. Для этого нужно проанализировать всю доступную информацию о данной отрасли, компании и работодателе. Затем вы должны составить список вопросов, которые хотите задать, а также изучить, что происходит в данной отрасли и какую работу и зарплату в ней можно получить. Из газет и интернета выясните, чем занимаются и что предлагают конкурирующие компании.

Подготовка говорит о профессионализме. Просто поразительно, сколько людей подают заявления о приеме на работу в мою компанию, не имея ни малейшего представления о том, чем она занимается. Почему-то они считают, что красивые слова и ложь позволят им скрыть, что они не удосужились подготовиться к собеседованию. Не позволяйте этому случиться с вами.

Поставьте себя на место работодателя и подумайте, что ему требуется знать о вас,

чтобы предложить вам ту работу, о которой вы мечтаете. Чем тщательнее вы подготовитесь, тем лучшее впечатление произведете и тем легче вас будет взять на работу.

Сейте семена повсюду

Обычно примерно о 85 процентах свободных рабочих мест на рынке труда не оповещается, информация о них нигде не публикуется. Это так называемый скрытый рынок труда. Объявления о таких вакансиях не размещаются на доске объявлений для сотрудников, не публикуются в газетах. Такие вакансии остаются скрытыми и, словно спрятанное сокровище, ждут, пока вы их обнаружите.

Пожалуй, в настоящее время интернет – самая важная часть скрытого рынка труда. Хотя многие помнят те времена, когда объявления о найме в интернете почти не размещались, сейчас там публикуется примерно восьмая часть предложений о работе. Поэтому следует не только регулярно просматривать сайты по трудоустройству, но и позаботиться о том, чтобы данные о вашей квалификации и интересующей вас работе были размещены на каждом сайте вакансий, который посещают работодатели, разыскивающие таких специалистов, как вы.

Искать работу через интернет не так уж просто. Однако такими навыками можно овладеть. Стоит начать с посещения основных сайтов трудоустройства, рекламу которых вы видите в интернете. Если не знаете, с чего начать, воспользуйтесь поиском в Google или Yahoo и выберите ссылку «Работа». Зайдите на сайт любой крупной компании в раздел «Вакансии». Изучите все должностные категории и прочитайте описание предлагаемых вакансий.

Соберите как можно больше информации о различных сайтах трудоустройства: они могут специализироваться на поиске разных специалистов. При размещении резюме на подобных сайтах информация о вас сразу же становится доступной потенциальным работодателям во всей стране.

Существует много возможностей бесплатно поместить краткое описание своих профессиональных навыков и пожеланий, касающихся работы. Некоторые сайты взимают плату за это, но в большинстве случаев размещение резюме оправдывает себя, поскольку такие сайты гораздо активнее занимаются привлечением потенциальных работодателей.

Помимо этого в каждом городе ежегодно проводятся ярмарки вакансий. Рекламные объявления об этом обычно размещаются в газетах и на радио. Посещайте такие мероприятия, чтобы пообщаться с принимающими в них участие работодателями. Выясните, какие специалисты им требуются в настоящее время и какие пригодятся в будущем. Чем больше семян вы посеете, тем выше вероятность, что вам удастся найти именно такую работу, какую вы мечтаете получить.

Повышайте вероятность успеха

Получение хорошей работы – это лотерея, основанная на законе средних чисел и теории вероятностей. Иначе говоря, с чем большим количеством людей вы встречаетесь и беседуете, тем выше вероятность, что вы окажетесь в нужном месте в нужное время, встретитесь с нужным человеком и получите желаемую работу.

Чтобы повысить вероятность получения интересной работы, внимательно читайте газеты, которые выходят в вашем городе. Особенно тщательно изучайте разделы, посвященные бизнесу и карьере. Читайте с красной ручкой или маркером в руках и делайте отметки, а впоследствии прорабатывайте их и предпринимайте необходимые действия. Поставьте перед собой цель всегда быть в курсе тенденций бизнеса в своем городе, где вы хотите работать.

Кроме того, вам необходимо читать профессиональные отраслевые издания. Вы можете оформить на них подписку, покупать их в газетном киоске или брать в библиотеке.

Ко многим из них можно получить бесплатный доступ в интернете. На собеседовании или в разговоре с людьми по поводу работы спрашивайте еще и о том, какие журналы или другие издания освещают события, происходящие в вашей отрасли. Читая их, ищите статьи о тех компаниях, которые развиваются, осваивают новые направления или занимаются инновациями. Ведь высокая деловая активность создает спрос на новых сотрудников. Читайте все деловые журналы, как местные, так и национальные, обращая особое внимание на статьи о компаниях и тенденциях в той отрасли, в которой вы хотите работать. Читайте местную деловую газету от первой до последней страницы и ищите там упоминания о компаниях, которые открывают новые вакансии или выводят на рынок новые продукты. Как правило, деловые журналы содержат информацию о доступных рабочих местах, а также о тех сотрудниках, которые получают в своих компаниях повышение.

Ищите ключевых людей

Найдите имена ключевых людей, занимающих посты в различных компаниях и их отделах. Обращайте особое внимание на имена тех, кого недавно повысили. Во многих случаях люди, получившие новую должность, сразу же осуществляют кадровые перестановки, создавая вакансии для желающих предложить свою кандидатуру.

Ищите динамичные, развивающиеся организации, которые объявляют о расширении деятельности или повышении рентабельности. Такие компании всегда ищут хороших специалистов. Они предлагают много благоприятных возможностей и хорошую оплату труда. Ищите компании, которые выпускают новые продукты. При расширении продуктовых линеек обычно появляются вакантные должности, связанные с продажами, дистрибуцией, обслуживанием и монтажом нового продукта, а также решением административных и других вопросов. Все это дает новые возможности для трудоустройства.

Как только вы найдете компанию, осваивающую новые направления деятельности, или человека, получившего повышение, сразу же звоните туда и скажите тому, с кем будете говорить по телефону, что ищете работу в этой отрасли и что его компания очень интересна вам. Попросите администратора соединить вас с человеком, получившим повышение. По всей вероятности, он еще не получает много звонков. Договоритесь с ним о встрече или собеседовании по поводу приема на работу.

Просто удивительно, сколько замечательных возможностей для трудоустройства можно открыть, просто предпринимая соответствующие действия, основанные на новостях и информации о компании и отрасли, где вы хотите работать.

Три фактора, от которых зависит получение работы

Получение любой работы, к которой вы стремитесь, и возможности заработать столько денег, сколько вы хотите, зависит от трех факторов: круга контактов, репутации и компетентности.

1. *Круг контактов.* Чем больше у вас знакомых, тем выше вероятность, что вы найдете желаемую работу. Чем больше людей вы знаете и чем больше людей знают вас, тем легче вам будет получить информацию о более чем 85 процентах вакансий, объявления о которых нигде не размещаются.

Отсюда следует важный вывод: необходимо постоянно создавать сеть контактов. Обращайтесь к окружающим с просьбой предоставить вам информацию о вакантных должностях. Расскажите о том, что вы ищете новую работу, друзьям, родственникам и знакомым. Пусть всем им будет известно об этом. Ничто не может быть важнее круга общения.

Большинство вакансий заполняются благодаря знакомствам разного рода. Вы можете расширить круг своих контактов, просто рассказав окружающим о том, что вы ищете работу, и попросить у них помощи и совета.

2. *Репутация* состоит из личных качеств, которые создают вам доброе имя. Для получения информации и рекомендаций это важнейшее из ваших достоинств. Поэтому старайтесь всегда поступать честно, пусть все ваши действия соответствуют самым высоким этическим стандартам. Никогда не говорите и не делайте ничего такого, что может быть истолковано неверно. Помните: люди порекомендуют вас, только если они полностью уверены в том, что не будут выглядеть глупо из-за ваших слов или поведения.

3. *Компетентность*. По большому счету именно от квалификации и от успехов на предыдущем месте работы зависит, сочтут ли вас подходящим кандидатом на вакантную должность. Уровень компетентности определяет успех в карьере. Поэтому вам следует постоянно работать над повышением квалификации, совершенствовать личные и профессиональные качества на протяжении всей трудовой жизни.

Пять самых востребованных качеств

У каждого работодателя есть определенный опыт взаимодействия как с хорошими, так и с плохими сотрудниками. По этой причине наниматели хорошо знают, какими качествами их работники должны обладать в той или иной степени. Перечислим пять наиболее востребованных качеств.

Первое качество, на которое обращают внимание работодатели, – *интеллект*. Согласно результатам многих исследований, эффективность работы сотрудника и его вклад в компанию на 76 процентов зависит от интеллекта, под которым в данном случае подразумевается способность планировать, организовывать и выполнять свою работу, расставлять приоритеты и решать проблемы.

Кроме того, это качество определяет, насколько вы здравомыслящи и способны справляться с возникающими в работе изо дня в день трудностями. Продемонстрировать свой интеллект можно посредством постановки умных вопросов. Любознательность – отличительная черта интеллекта. Чем больше разумных вопросов вы задаете и чем внимательнее слушаете ответы, тем более умным вы кажетесь, да и становитесь, собственно говоря.

Второе качество, желательное для работодателей, – способность быть *лидером*. Под лидерством понимается готовность и стремление взять на себя ответственность за результаты своей работы. Вы должны уметь контролировать происходящее, добровольно выполнять разные задачи и брать на себя ответственность за получение требуемых результатов. От других людей лидер отличается еще и тем, что не ищет оправданий в случае неудачи.

Вы можете продемонстрировать свою готовность и способность стать лидером, предложив работодателю взять на себя ответственность за достижение целей компании и делая все возможное для обеспечения высокого уровня эффективности работы.

Честность – третье качество, необходимое работодателям. Пожалуй, оно наиболее важное, потому что именно им определяется долгосрочный успех в жизни и работе. Честность начинается со способности говорить правду самому себе. Поэтому вам следует быть абсолютно честными с самими собой и в отношениях с другими людьми. Вы должны признавать свои сильные и слабые стороны и быть готовыми признать прошлые ошибки.

Не менее важно также демонстрировать лояльность. Никогда не следует плохо отзываться о бывшем работодателе или о человеке, с которым вы когда-то работали. Даже если вас уволили с предыдущей работы, все равно не допускайте негативных или критических высказываний в адрес этой компании.

Четвертое качество, которое ищут работодатели в претендентах на должность, – *умение располагать к себе*. Они отдают предпочтение чутким, дружелюбным и покладистым людям, склонным к сотрудничеству с окружающими. Им необходимы люди, способные влиться в команду и стать частью коллектива. Люди с хорошим характером почти всегда пользуются большей популярностью и эффективнее справляются со всеми поручениями.

Командная работа – это ключ к успеху в современном бизнесе. Ваш опыт работы в команде в прошлом, а также готовность сотрудничать в будущем может быть одним из самых привлекательных качеств для потенциальных работодателей.

Компетентность – пятое качество, на которое обращают внимание работодатели. От этого крайне важного для успеха качества зависит все, что происходит в вашей карьере. Проще говоря, компетентность означает способность человека выполнять работу. Под этим подразумевается умение расставлять приоритеты, определять наиболее важные рабочие задачи, отделять существенное от несущественного, а также концентрироваться на работе до тех пор, пока она не будет выполнена.

По большому счету, именно от вашего характера, который представляет собой сумму разных положительных качеств, больше всего зависит, получите ли вы желаемую работу. Поэтому вам следует постоянно работать над их совершенствованием, используя любую возможность для освоения модели поведения успешных людей.

Составьте такое резюме, которое даст нужный результат

Резюме представляет собой инструмент продаж и продвижения себя на рынке труда. Подобно тому, как компания выпускает рекламные буклеты и другие материалы по продвижению своих продуктов, для продвижения себя вам нужно подготовить хорошее резюме, в котором вы преподнесете себя как человека, способного выполнять определенные обязанности и предоставлять определенные услуги. С целью рекламы ваше резюме должно быть интересным, позитивным, правдивым, то есть основанным на фактах, и представлять вас в положительном свете. Резюме должно вызвать у потенциального работодателя желание встретиться и поговорить с вами, чтобы больше узнать о том, как вы можете помочь его компании достичь поставленных целей.

Вообще-то, чтобы получить одно предложение о работе, вам придется рассылать достаточно много резюме. Но знайте: мало кого нанимают только на основании резюме. Это просто ваша визитная карточка. Иногда человека берут на работу, даже не читая его резюме.

Идеальное резюме занимает не более двух страниц. Сегодня люди настолько заняты, что у них нет времени читать длинные тексты. Поэтому составляйте короткие резюме, отображая в них только существенную информацию.

Два вида резюме

Резюме бывают двух видов: хронологические и функциональные. В первом перечисляются предыдущие места работы, начиная с последнего. И месяц за месяцем, год за годом описывается ваш опыт работы и образование с самого начала вашей профессиональной жизни.

Хронологическое резюме целесообразно использовать в тех случаях, когда в нем отражается ваш профессиональный рост и развитие. Лучше всего показать, что вы начинали с простой работы, постепенно продвигаясь к более сложным должностям. В функциональном резюме, напротив, ваш опыт должен быть классифицирован по имеющимся навыкам, должностным функциям или предыдущим достижениям. Резюме такого типа целесообразно использовать, если вы долго работали в одной компании, но при этом выполняли разные функции. В функциональном резюме следует указывать должностные обязанности, которые вы выполняли в разное время, и перечислять свои достижения в каждом виде деятельности. Например, если, придя в компанию, вы постепенно продвигались с низких на более высокие должности, следует начать с указания самой высокой должности, перечислив свои достижения. В обратном порядке нужно назвать вторую должность и то, что вам удалось сделать, когда вы ее занимали.

Возможность применения опыта в новой работе

Самое важное в резюме или собеседовании о приеме на работу – это показать работодателю, что ваш профессиональный опыт и достижения можно *применить на новом рабочем месте*. Работодателям обычно требуются *доказательства* того, что в прошлом вы уже добивались нужных им результатов.

Лучше, конечно, избегать показывать резюме нанимателю до тех пор, пока вы не побываете на первом собеседовании. Старайтесь не отправлять резюме заранее. Если же вы отвечаете на объявление о найме и не можете не отправить резюме, отправляйте его вместе с сопроводительным письмом, в котором указывайте объявление о вакансии и название должности, которую вы хотите занять. Именно это письмо может сыграть решающую роль в вашей судьбе, поэтому его нужно отправить вместе с резюме.

И последнее: отправив резюме в компанию, через пару дней обязательно позвоните, чтобы узнать результат. Не бойтесь быть настойчивыми, но ведите себя вежливо. Как правило, работодатели относят настойчивость к числу положительных качеств.

Тщательно готовьтесь к собеседованию

Чтобы собеседование прошло успешно, необходимо предпринять ряд действий, каждое из которых очень поможет вам получить желаемую работу.

1. *Будьте пунктуальны.* Правильно рассчитайте время, чтобы вовремя добраться до места проведения собеседования. Как правило, опоздавших кандидатов не берут на работу.

2. *Хорошо одевайтесь.* Впечатление, которое вы произведете на потенциального работодателя, на 95 процентов зависит от того, как вы одеты. Помните о первом впечатлении, поэтому наденьте те вещи, которые вы носили бы на ту работу, которую хотите получить. Многих берут только по той причине, что они одеты лучше всех остальных.

3. Перед собеседованием *постарайтесь расслабиться и снять напряжение.* Сделайте несколько глубоких вдохов и расслабьте плечи. Шесть или семь глубоких вдохов обеспечат выброс эндорфинов в мозг и вызовут ощущение хорошего самочувствия и спокойствия.

4. Сделав несколько глубоких вдохов, на несколько минут закройте глаза и представьте себя *спокойным и уверенным в себе.* Создайте четкий мысленный образ, вообразив себя улыбающимся, позитивно настроенным и полностью контролирующим эмоции во время собеседования.

5. При встрече с интервьюером *твердо пожмите ему руку.* Посмотрите этому человеку прямо в глаза и произнесите приветственную фразу. Хорошим считается глубокое и крепкое рукопожатие, когда вы сжимаете всю руку, но не слишком сильно. При первой встрече руку следует пожимать и мужчинам, и женщинам.

6. *Задавайте интервьюеру вопросы.* Обычно большинство из них начинают собеседование с ряда вопросов, целью которых является вывести вас из равновесия, чтобы понять, что вы собой представляете. Однако вы должны контролировать этот процесс, задавая вопросы о компании, отрасли и о том, какого сотрудника ищет тот, кто проводит собеседование.

Чем больше вопросов вы задаете и чем лучше пытаетесь понять истинные потребности потенциального работодателя, тем более вероятно, что он сочтет вас способным эти потребности удовлетворить.

На собеседовании ведите себя как победитель

На собеседовании о приеме на работу вы, по сути, пытаетесь продать себя. Начиная искать работу, выставляете себя на продажу, а полученные работа и зарплата будут показателем вашего успеха в этом деле. Многим не нравится подобная идея. Им не нравится

считать себя агентами по продажам. К сожалению, такая позиция приводит к тому, что эти люди не добиваются в жизни многого. Зато те, кто хочет продать свои идеи или себя другим людям, выступают в роли продавцов. Но вот успех в этом деле зависит от того, насколько хорошо они способны делать эту работу.

У каждого работодателя есть неудовлетворенные потребности и нерешенные проблемы. А для вас каждый из них представляет благоприятную возможность, потому что рабочие места создаются для тех, кто может и хочет удовлетворять потребности и решать проблемы.

Работодателями движет личный интерес: дайте им то, чего они хотят

Когда работодатель проводит собеседование о приеме на работу, его интересует только один вопрос – тот же, что задает себе каждый покупатель, принимая решение о том, стоит ли ему покупать продукт или услугу. Итак, работодатель – покупатель, а вы – товар, выставленный на продажу. И ваш покупатель спрашивает: «Какую пользу я получу от этого?»

Потенциальный работодатель размышляет о выгоде, которую он получит, взяв вас на работу, поэтому задает вам вопрос: «Что конкретно вы можете для меня сделать?» В довершение всего он мысленно спрашивает: «Могу ли я быть уверен в том, что вы говорите правду?»

Во время собеседования вам нужно продемонстрировать работодателю, что вы можете что-то для него *сделать*, что-то *предотвратить* или что-то для него *сберечь*. Значит, вы обязаны иметь абсолютно четкое представление о том, как именно вы собираетесь выполнять свои обязательства. А кроме того, необходимо убедить работодателя в том, что вы способны добиться нужного результата или улучшить ситуацию в его компании, причем так, чтобы он потратил на это меньше средств, чем вложил в вас. Чем лучше вы все продумаете и подготовитесь, тем легче вам будет убедить его в том, что вы идеальный кандидат на эту должность.

Информационное собеседование

Информационное собеседование представляет собой ключевой элемент креативного поиска работы. В ходе обычного собеседования вы выступаете в качестве интервьюируемого, а работодатель – в роли интервьюера. Он задает вопросы, с пристрастием расспрашивая о вашем опыте и способностях.

Во время информационного собеседования, напротив, вы становитесь интервьюером и контролируете ход собеседования. На этот раз вы «допрашиваете» работодателя, а не он вас. Вы можете задавать ему неудобные вопросы о бизнесе и об отрасли, не беспокоясь о том, производите ли при этом хорошее впечатление. Практически каждый соискатель, достаточно быстро нашедший высокооплачиваемую, перспективную работу, прибегает к информационному собеседованию. Как я уже говорил, это весьма эффективный способ поиска работы, и, освоив его, вы тоже получите желаемый результат.

Проведите тщательную подготовку

Для начала составьте список компаний, в которых вы хотели бы работать. Выберите одну из них и изучите всю доступную информацию о ней, а также о работающем в этой компании человеке, с которым вы хотели бы поговорить. Изучите сайт компании и сделайте необходимые заметки. Позвоните секретарю, скажите, что вы потенциальный клиент, и попросите прислать вам полный комплект рекламных материалов о компании и ее продуктах.

Затем позвоните интересующему вас человеку и попросите его назначить вам встречу.

Сообщите ему (по телефону, голосовой или электронной почте или в обычном письме), что хотели бы взять у него интервью, чтобы получить некоторое представление о работе в данной области. Например, скажите: «Я провожу исследование этой отрасли, потому что планирую сменить карьеру. Мне необходимо поговорить с несколькими авторитетными представителями в этой области деятельности, чтобы получить информацию и идеи о том, как сделать правильный выбор». Как ни странно, люди, которые обычно очень заняты, у которых нет времени на интервью, в большинстве случаев находят время, чтобы дать совет человеку, стремящемуся перейти работать в их отрасль.

Скажите потенциальному работодателю: «Я хотел бы взять у вас интервью. Это займет около десяти минут». Как правило, людям нравится давать интервью. Если вы просите всего о десяти минутах, вам почти наверняка назначат встречу в течение нескольких дней.

Теперь вы выступаете в роли интервьюера. Прежде чем отправляться на такое собеседование, составьте список из семи вопросов об отрасли и компании. В начале беседы поблагодарите работодателя за то, что он выделил на вас время, и задайте ему свои вопросы об отрасли, компании, ее перспективах и перспективах различных сотрудников, занимающих различные должности. Во время разговора делайте заметки. Когда десять минут подойдут к концу, будьте готовы поблагодарить собеседника и уйти. Но, скорее всего, вам предложат задержаться на какое-то время.

Ни в коем случае не принимайте предложение о работе во время такого собеседования. Если вас спросят, ищете ли вы работу, ответьте так: «Нет, не в данный момент. Я все еще провожу исследование и не готов принять такое решение».

После собеседования вернитесь домой и сразу же напишите благодарственное письмо. Это очень важная часть информационного собеседования; по сути, она обеспечивает вам возможность впоследствии вернуться к этому человеку со своими выводами.

Получение работы

Итак, вы выполнили предварительное исследование и провели информационное собеседование. Встретились с потенциальным работодателем и отправили ему письмо с выражением благодарности. Вы изучили компанию и отрасль, а также взяли карьеру под свой контроль, потому что уже решили, где и на кого хотите работать. Теперь вы готовы завершить сделку по продаже своих услуг.

Позвоните работодателю, у которого вы хотите работать, и сообщите, что завершили свое исследование и хотели бы поделиться с ним своими выводами. При встрече скажите, что из всех изученных компаний вы хотели бы работать именно в *этой*. Непременно объясните, почему сделали такой выбор. После этого изложите работодателю свои выводы, касающиеся отрасли, и расскажите, почему считаете его компанию самой перспективной, а также сообщите, как ваши навыки помогут ей добиться в будущем еще большего успеха.

Сила самоотбора

Пожалуй, самоотбор тоже можно считать эффективным инструментом для проведения собеседования о приеме на работу. Конечно, вы действительно хотите получить данную работу – это факт. Если в ваших словах и действиях ощущается сильное желание, это производит очень глубокое впечатление и оказывает большое влияние на работодателя. В момент завершения сделки по продаже себя вы должны полностью убедить его в том, что эта работа создана для вас. Опишите свой опыт и соответствие данной должности. Расскажите потенциальному работодателю, что, по вашему мнению, вы сможете сделать для компании, какой вклад вы собираетесь внести. Не бойтесь проявлять энтузиазм и настойчивость, «продавая себя».

На собеседовании будьте энергичным, открытым и честным. Улыбайтесь, кивайте в знак согласия, покажите собеседнику свою полную поглощенность темой разговора.

Продемонстрируйте ему, что вы действительно очень хотите получить работу в этой компании и работать с ним. Особенно важно сообщить о том, что вам нужна эта работа. Пожалуй, самое сильное впечатление на потенциального работодателя произведут такие слова: «Я действительно хочу получить эту работу. Дайте мне шанс проявить себя, и я обещаю отдать работе все свои силы. Вы не пожалеете». Порой эти слова действуют так сильно, что работодатель тут же принимает решение взять вас.

Помните: работодателям не чужды эмоции, и, между прочим, эмоции заразительны. Заинтересованность в работе и энтузиазм влияют на решение работодателя в большей степени, чем даже отличное резюме. От того, удастся ли вам убедить нанимателя в том, что вы самый подходящий кандидат, не в меньшей, а может, и в большей степени зависит, какую работу и зарплату вы получите.

Как договориться о максимально высокой оплате труда

Вы побывали на собеседовании, и вам удалось заставить работодателя нанять вас. Теперь пора приступать к переговорам о заработной плате. От того, что вы сделаете на этом этапе, во многом зависят ваши доход, образ жизни и будущее.

Придерживайтесь следующих рекомендаций. Прежде всего, вы должны точно знать, сколько хотите зарабатывать, работая в данной должности. Для этого проведите предварительное исследование и обсудите этот вопрос с другими людьми. По всей вероятности, вы уже знаете, сколько можно зарабатывать на вашем новом рабочем месте. Ни в коем случае не действуйте вслепую, если не имеете представления о том, какую зарплату можно просить.

Сколько бы вам ни предложили, не соглашайтесь с предложением с первого раза. Обязательно попросите немного времени на размышления, даже если вам очень нужна эта работа. Обязательно попросите 24 часа на то, чтобы обдумать предложение. Такой подход позволит вам получить более выгодную работу и льготы.

Определите «вилку» заработной платы

При назначении заработной платы работодатель учитывает действующие в компании ставки. Как правило, «вилка» заработной платы составляет разброс на 20 процентов выше и ниже средней оплаты соответствующей должности. Например, если определенная должность оплачивается примерно двумя тысячам долларов в месяц, то работодатель будет исходить из диапазона от 1600 долларов в месяц (на 20 процентов меньше) до 2400 долларов (на 20 процентов больше). И конечно, он постарается сделать все возможное, чтобы дать вам самую низкую ставку, на которую вы согласитесь.

Ваша же задача состоит в том, чтобы получить самую высокую оплату, которую работодатель готов предоставить. Для этого следует запросить сумму, соответствующую верхнему значению «вилки» заработной платы, которой руководствуется наниматель. Но как это сделать?

Скажем, если вам предлагают две тысячи долларов в месяц, значит, вам нужно назвать цифру от 110 до 130 процентов от этой суммы. Таким образом устанавливается «вилка». В приведенном примере вы должны сказать, что, по вашему мнению, выполнение данной работы на высочайшем уровне мастерства стоит от 2200 до 2600 долларов. Тем самым вы повышаете границы диапазона ставок как в восприятии работодателя, так и по факту.

Как ни странно, скорее всего, работодатель согласится дать вам сумму, составляющую примерно середину между двумя названными вами цифрами; в нашем примере это 2400 долларов, что является верхней границей его «вилки». Это больше, чем он планировал тратить на оплату труда сотрудника, занимающего данную должность, но если вы сделаете так, как я рекомендую, работодатель согласится назначить вам такую зарплату.

Договоритесь об условиях повышения зарплаты

Возможно, вначале вам придется согласиться на меньшую зарплату. В таком случае сразу же спросите работодателя, что вам нужно будет сделать, чтобы ее повысили. Точно сформулируйте свой вопрос и попросите изложить условия повышения зарплаты в письменном предложении.

Если вам не удастся договориться о повышении заработной платы, вы можете договориться о дополнительных льготах, предоставляемых за вашу работу. Например, можно условиться о продолжительном отпуске, большем количестве выходных дней и оплате в период временной нетрудоспособности по причине болезни. Кроме того, вы можете попросить у работодателя и другие привилегии, такие как личный кабинет, служебный автомобиль, счет служебных расходов и прочие.

В любом случае, о какой бы оплате, вознаграждении и дополнительных льготах вы ни договорились, сразу же спросите, сможете ли вы получить повышение заработной платы в течение 90 дней, если будете хорошо справляться со своей работой. В момент принятия предложения о работе условиться о повышении заработной платы и дополнительных льготах гораздо легче, чем потом.

Постарайтесь все хорошо обдумать и обсудить все детали, связанные с работой. Убедитесь, что понимаете каждое согласованное условие, и обязательно запишите их все. Это обеспечит вам быстрое продвижение по карьерной лестнице.

Ничем не ограниченное мышление

То, что вы вкладываете в развитие своей карьеры, оказывает такое же влияние на вашу жизнь, как и любое другое решение или действие. Очень важно в совершенстве овладеть методами креативного поиска работы, а также снова и снова перечитывать и применять на практике изложенные в этой главе рекомендации до тех пор, пока они не войдут у вас в привычку.

Помните: вы уникальны. Вы созданы для успеха; в предстоящие месяцы и годы вас ждет замечательная карьера. Поиск такой работы, какую вы хотите, – это и наука, и искусство. Этот навык можно освоить и развить, если снова и снова перечитывать эту главу и действовать в соответствии с полученными знаниями. Нет предела тому, чего вы можете достичь в жизни; вас сдерживают только те преграды, которые вы сами перед собой возводите.

Вопросы для размышления

1. Какая работа раньше приносила вам наибольшее счастье и удовлетворение?
2. Что общего в тех должностях или местах работы, которые вы считаете лучшими?
3. Если бы вы могли гарантированно получить и хорошо выполнять любую работу, что это была бы за работа?
4. С кем из работодателей, коллег и клиентов вам больше всего нравится работать?
5. Представьте себе, что вы можете создать для себя идеальную работу одним взмахом волшебной палочки. Какой была бы эта работа?
6. На каком этапе карьеры вы хотели бы быть через пять лет? Какие дополнительные знания и навыки вам понадобятся в это время, чтобы добиться успеха?
7. Что вам следует предпринять в первую очередь с учетом ответов на вышеперечисленные вопросы, а также того, что вы узнали из этой главы?

Глава 6 Как добиться успеха?

Как добиться успеха? На мой взгляд, нужно сделать всего четыре важные вещи: выбрать любимое дело, вложить в него все самое лучшее, что в вас есть, использовать благоприятные возможности и работать в команде.

Бенджамин Фэрлесс, председатель совета директоров и глава U.S. STEEL

Из этой главы вы узнаете ряд практических, проверенных, простых и эффективных способов получать более высокую плату за свой труд и быстрее продвигаться к более широкому кругу полномочий и ответственности. Перечисленные здесь методы применяют самые высокооплачиваемые и успешные люди в нашем обществе. С помощью этих методов вы направите свою жизнь в правильное русло и обеспечите себе быстрый карьерный рост. На протяжении следующих нескольких лет вы добьетесь такого успеха, на достижение которого у обычного человека ушло бы десять-двадцать лет упорного труда.

Выбор работы и карьеры – одно из самых важных решений, которые приходится принимать в жизни. К сожалению, многие люди отдают все на волю судьбы, берясь за любую предложенную им работу. Они позволяют другим диктовать, что, где и как им делать, а также соглашаются с тем, сколько им за это будут платить. Компания и руководитель становятся для них продолжением отца и матери. И сила инерции месяц за месяцем, год за годом продвигает их вперед по карьерному пути.

Как добиться более высокой оплаты труда и скорейшего продвижения по карьерной лестнице

К настоящему моменту вы уже знаете, что обычный путь не для вас. Ваша цель – найти такую работу, от которой вы будете получать удовольствие и которая позволит вам получать максимальную оплату в обмен на ваш умственный, психический и физический труд. К счастью, каково бы ни было ваше нынешнее положение вещей, все можно исправить. Вы вольны выбирать свою судьбу. Благодаря вашим талантам и способностям вы можете заниматься любимыми видами деятельности в самых разных местах, где вас будут ценить выше, продвигать быстрее и платить вам больше, чем было до сих пор.

В условиях современной экономики человек, начинающий свой карьерный путь, наверняка будет выполнять очень разные виды деятельности на протяжении всей своей карьеры. Недавно в журнале Fortune была опубликована статья, в которой говорилось, что в течение большей части профессиональной жизни более 40 процентов людей будут работать по договору или станут «свободными агентами». Другими словами, теперь мало кто может иметь постоянную, длинной в жизнь работу в одной компании.

Вы работаете на себя

Многие совершают большую ошибку, полагая, что работают на кого-то, а не на себя. Мы перешли от эпохи постоянной работы в одной компании к эпохе пожизненной *занятости*. Кто бы ни платил вам зарплату, вы сами себе руководитель, поэтому несете полную ответственность за все, что происходит в вашей профессиональной жизни. Именно от вас зависят ваша зарплата и карьерный рост. Вы за все в ответе.

В действительности лишь три процента успешных американцев считают, что они работают на себя. Такая позиция делает их более ценными для компаний, в которых они трудятся, поэтому им больше платят и быстрее продвигают их по служебной лестнице.

С этого момента считайте себя советником или свободным агентом своей компании, решительно настроенным на то, чтобы каждый день отрабатывать затраты на вашу зарплату.

Определите, к чему вы стремитесь

Пожалуй, сделать это важнее всего для вашей карьеры. Проанализируйте свои таланты и способности. Копните глубоко, чтобы решить, что вам действительно нравится делать. Какие занятия вызывают у вас интерес, привлекают вас? Какие незабываемые ощущения и самые приятные моменты вы испытали в прошлом, выполняя разную работу?

Сама природа наделила вас способностью делать определенные вещи и выполнять определенные задачи лучше, чем другие. Вы созданы для успеха. У вас есть огромный резерв до сих пор не растроченных талантов и способностей. Вы можете быть кем хотите, иметь что пожелаете и делать практически все, за что бы вы ни взялись. Однако, чтобы полностью посвятить себя достижению этих целей, нужно точно знать, к чему вы стремитесь.

Практикуйте мышление с чистого листа

Вы можете воспользоваться следующим эффективным инструментом мышления. На протяжении оставшейся жизни практикуйте мышление с чистого листа во всем, что делаете. Для этого необходимо подвести итог под всеми решениями, принятыми в прошлом, и спросить себя: «Если бы мне пришлось начать все сначала, чем бы я в таком случае не стал заниматься?» Во времена потрясений и стремительных перемен, а также на протяжении оставшейся жизни у вас непременно появится хоть один вариант ответа на этот вопрос. Наверняка найдется хоть что-то одно, чего вы не стали бы делать, если бы располагали своими теперешними знаниями и опытом.

Как определить, что вам следует прибегнуть к мышлению с чистого листа? Да очень просто! Если вы испытываете *стресс*, гнев или неудовлетворенность, это почти всегда свидетельствует о том, что вам нужно отказаться от чего-либо из того, что вы делаете сейчас. Подумайте об этом!

Применяйте этот метод в своей работе. Подумайте, согласились бы вы на свою теперешнюю работу, если бы имели тот опыт, который имеете сейчас? Работали бы под началом своего нынешнего руководителя или в этой компании? Отрасли? За такую зарплату? В этой должности? В случае отрицательного ответа подумайте над тем, как вам изменить ситуацию и насколько быстро вы сможете это сделать, чтобы не попасть в подобное положение снова.

Проанализируйте каждую сторону своей жизни

Вы можете применить вышеописанный метод по отношению к каждой стороне своей жизни, например к взаимоотношениям с людьми. Возможно, вы не стали бы строить с кем-либо личные или деловые отношения, если бы имели свой настоящий опыт раньше?

Есть ли такое дело, которое держит вас на месте или тянет вниз, вы вкладываете в него много времени, денег или сил? Возможно, стоит прекратить это делать.

Мышление с чистого листа очень помогает изменить свою жизнь, ведь до тех пор, пока вы испытываете неудовлетворенность настоящим, вы не можете идти к прекрасному будущему, о котором мечтаете. Размышляя о том, чего вы хотите, представьте себе, что можете получить любую работу, что все рабочие места и должности открыты для вас. Вообразите, что какая-то работа будет приносить вам удовольствие постоянно, день за днем. Нужно только определить, что вам действительно нравится делать, а затем найти место, где вы будете заниматься именно этим.

Тест на счастье

Стоит отметить, что вам обязательно будут платить больше и продвигать вас быстрее по карьерной лестнице, если вы занимаетесь делом, которое наполняет вас радостью и дает

удовлетворение. Если работа не приносит вам счастья, вы просто не сможете относиться к ней с усердием, увлеченностью и самоотверженностью, необходимыми для преодоления трудностей, проблем и препятствий, возникающих в любой работе.

Принимая решение о том, что именно вас привлекает в той или иной работе, руководствуйтесь сугубо личным интересом. Прислушивайтесь только к себе, к своему внутреннему голосу. Прежде чем начнете размышлять о разных вариантах, подумайте, какое дело, по вашему мнению, могло бы приносить вам удовольствие.

После окончания средней школы мой брат пару лет занимался обычной работой. Но однажды он решил, что хочет стать ландшафтным архитектором. На протяжении следующих трех с половиной лет он изучал этот предмет в колледже. По выходным и в летний период он работал вместе с ландшафтными архитекторами. И в конце концов получил диплом. Два года спустя мой брат понял, что от этой работы он получает не совсем то, чего ожидал. И он решил стать юристом. Брат пришел к однозначному выводу, что именно такая профессия ему нужна. Однако, чтобы получить диплом юриста, ему понадобилось еще пять лет усердно учиться в вечерней школе, а также упорно трудиться по вечерам и во время выходных. Сейчас у моего брата успешная юридическая практика; он занимается делом, которое приносит ему удовлетворение, и хорошо зарабатывает на жизнь.

Суть этой истории такова: возможно, вам придется прикладывать много усилий и много раз ошибаться в выборе, прежде чем вы найдете дело своей жизни. Тем не менее нужно с самого начала решить, к чему вы стремитесь, и только после этого что-нибудь предпринимать.

Выберите подходящую отрасль и компанию

Каждый год в каждой фазе экономического цикла некоторые отрасли развиваются и расширяются, привлекая тысячи людей. Эти отрасли предлагают поразительные возможности тем, кто стремится добиться успеха быстрее остальных. При этом в других отраслях происходит застой или спад, хотя они и продолжают нанимать новых сотрудников на место тех, кого потеряли. Однако из-за развития технологий, автоматизации, изменения предпочтений потребителей и конкуренции вряд ли в ближайшие годы их ожидает рост.

Вам следует с самого начала провести различие между отраслями с высокими и низкими темпами роста. В быстрорастущей отрасли вы сможете добиться больших успехов, получать высокую оплату труда и сделать карьеру за пару лет, тогда как в отрасли с низкими темпами роста или переживающей спад на это вам пришлось бы потратить пять или даже десять лет.

Найдите 20 процентов лучших компаний

После того как вы определите, какие отрасли растут быстро, проведите еще одно предварительное исследование. Выясните, какие компании в ней развиваются самыми высокими темпами. Помните: в любой отрасли есть 20 процентов компаний, которые получают 80 процентов всей прибыли благодаря более эффективному руководству, лучшим позициям на рынке, передовым технологиям и лучшим перспективам на будущее. В таких компаниях вам следует работать.

Воспринимайте свои знания и умения как ценный ресурс, такой же, как деньги. Считайте, что вы собираетесь инвестировать себя в рынок, чтобы получить максимальную прибыль от вложенного вами умственного, психического и физического труда. Посвящая себя определенной компании из определенной отрасли, руководствуйтесь соображениями личной выгоды.

Недавно на одном из моих семинаров одна женщина спросила меня, что ей нужно сделать, чтобы получить более высокую зарплату и добиться быстрого продвижения

по службе на ее теперешней работе. Я спросил ее, чем она занимается. Женщина рассказала, что работает на производственном предприятии. Как оказалось, эта компания столкнулась с жесткой конкуренцией со стороны японских компаний, которые вывели на рынок аналогичный продукт такого же и даже более высокого качества по более низкой цене. Из-за чего в течение десяти лет в компании не было роста. Я сказал этой женщине, что у нее нет будущего в компании и отрасли, переживающей спад. Если она всерьез настроена сделать карьеру, ей необходимо найти работу в быстрорастущей компании из более динамичной отрасли.

Впоследствии эта женщина написала мне, что последовала моему совету и уже через год начала зарабатывать на новом рабочем месте на 40 процентов больше, чем в своей прежней компании, хотя она и проработала там несколько лет. Кроме того, ее уже дважды повышали по службе, что обеспечило быстрый карьерный рост.

Ищите компанию с лучшей репутацией

Известный экономист и бывший декан Гарвардской школы бизнеса Теодор Левитт считает самым ценным активом компании репутацию, под которой он подразумевает мнение клиентов о компании. Если вас интересует работа в конкретной отрасли, расспросите своих знакомых, репутация каких компаний в том, что касается качества продукта и обслуживания клиентов, инноваций и руководства, лучшая. Даже в вашей собственной компании некоторые подразделения наверняка быстро растут и расширяются, тогда так другие остановились в развитии или переживают период спада. Ваша задача – инвестировать себя туда, где вас ждет лучшее будущее.

Нефтяной миллиардер Жан Пол Гетти написал книгу об успехе *How to Be Rich*⁹, где он рекомендовал читателям найти компанию, в которой они хотят работать, и взяться в ней за любую работу, которую им предложат. Необходимо перешагнуть порог. Как только вы окажетесь внутри, у вас будет возможность показать себя и быстро получить повышение.

Выберите подходящего руководителя

Подходящий руководитель поможет вам сделать карьеру, получить более высокую зарплату и добиться карьерного роста быстрее, чем все остальное, что вы будете делать. Поэтому найти такого человека очень важно.

Оценивайте предложение о работе как предложение вступить в коммерческий брак. От работодателя во многом зависит, сколько вам будут платить, насколько вы будете удовлетворены работой, как быстро вас будут продвигать по службе, а также все остальные аспекты вашей трудовой жизни. При поиске работы обязательно следует обстоятельно побеседовать с будущим руководителем, чтобы убедиться в том, что вам будет приятно работать с ним. Ваш начальник должен быть таким человеком, которого вы сможете уважать, с которого станете брать пример. Он должен быть дружелюбным и благосклонным по отношению к вам. Он обязан помогать вам как можно быстрее продвигаться по карьерной лестнице. Целесообразно также поговорить с другими сотрудниками, работающими под его началом. Изучите всю доступную информацию о нем. Наведите справки и попытайтесь найти того, кто искренне поделится с вами мнением о будущем руководителе.

Качества лучших руководителей

Для всех превосходных руководителей характерны некоторые общие черты. Прежде всего, они *честны*. Они всегда выполняют свои обещания. Если уж они что-то сказали,

⁹ Издана на русском языке: Гетти Дж. П. Как стать богатым. – Минск: Попурри, 2005. *Прим. ред.*

то сделают это в точности так, как обещали, и в срок – например, пересмотрят ваш оклад или получение новой должности.

Кроме того, лучшие руководители всегда *четко формулируют* поручаемые задачи, обсуждая их с вами, чтобы вы точно знали, что именно, когда и насколько хорошо должны сделать.

Лучшие руководители *внимательны* и *заботливы* по отношению к подчиненным. Вы представляете для них интерес не только как работник, но и как личность. Они интересуются делами вашей семьи. Они хотят знать, что беспокоит вас, о чем вы думаете и как чувствуете себя на работе. Это не значит, что хороший руководитель заменяет вам отца или мать, что он ваш духовный наставник или нянька. Тем не менее он воспринимает вас как человека, у которого есть жизнь и за пределами стен компании.

По тому, насколько свободно, честно, открыто и прямо вы можете разговаривать с руководителем о своих проблемах, можно определить качество взаимоотношений с ним. Если при появлении начальника вы испытываете радость и спокойствие, а не волнение и неуверенность в себе, это хороший знак. Но, пожалуй, лучший критерий для определения хорошего руководителя – это то, насколько часто вы смеетесь на работе. Вы получаете удовольствие от работы и чувствуете себя ценным и значимым сотрудником и человеком.

Объективно оцените качество своего труда

На этом этапе постарайтесь регулярно практиковать метод мышления с чистого листа. Проанализируйте ситуацию, сложившуюся на работе. Взялись бы вы за нее сейчас, если бы пришлось начинать все заново? Стали бы вы работать под началом своего руководителя? В случае отрицательного ответа вам следует всерьез задуматься о переходе на другую должность и о том, чтобы найти начальника, которого можно уважать.

Один мой друг работал в компании средней величины на критически настроенного и требовательного руководителя. Ему нравилось работать в компании, нравились продукты, которая она выпускала. Ему были симпатичны коллеги по работе. Однако поведение начальника делало его несчастным. И мой друг, проанализировав другие возможности в компании, выбрал для себя другого руководителя и договорился о переводе в другой отдел. Это решение полностью изменило карьеру моего друга. Благодаря работе под началом замечательного шефа он трудился с максимальной отдачей. Ему стали больше платить и быстрее продвигать по службе, и уже через несколько лет он стал менеджером.

Развивайте позитивный настрой

Какими бы ни были ваши способности и квалификация, успех в работе на 85 процентов зависит от настроения и личностных качеств. Успех, зарплата и карьерный рост в значительной степени определяются тем, испытывают ли окружающие симпатию к вам, стремятся ли они вам помочь.

Известный психолог доктор Дэниел Гоулман написал несколько книг об эмоциональном интеллекте¹⁰. Он пришел к выводу, что для профессионального успеха коэффициент эмоционального развития (EQ) значит больше, чем коэффициент интеллектуального развития (IQ). Ведь позитивных, жизнерадостных и оптимистичных людей всегда любят и ценят больше, чем склонных к критике, пессимистичных и негативно настроенных. Позитивных людей берут на работу в первую очередь и увольняют в последнюю.

¹⁰ См., например, Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. *Прим. ред.*

Будьте командным игроком

Умение работать в команде – один из важнейших факторов успеха на каждом этапе построения карьеры. Лучшие командные игроки – жизнерадостные, позитивные люди, всегда готовые помочь другим. Они отличаются чуткостью и склонны к сопереживанию.

Согласно результатам исследований, позитивно настроенные люди чаще получают более высокую оплату и их быстрее продвигают по службе. Они привлекают внимание непосредственных руководителей, и те стараются ускорить их карьерный рост. Кроме того, таких людей поддерживают коллеги. Все это вместе способствует скорейшему развитию карьеры.

Тем не менее кто угодно может радоваться жизни, когда все идет хорошо. Но именно при столкновении с трудностями проявляется характер человека, и тогда сразу становится ясно, из какого теста он сделан. Как говорится, когда дело плохо, сильные духом берутся за дело. Люди с позитивным умственным настроем ищут хорошее в каждом человеке, в любой ситуации. И они всегда находят что-то положительное или забавное. Позитивный человек ведет себя конструктивно, а не деструктивно.

К счастью, положительное умонастроение можно создать, если прилагать к этому усилия. Каждый день нужно стараться воспринимать позитивно, особенно когда это необходимо больше всего. Ищите хорошее в каждом человеке и ситуации. Извлекайте ценные уроки из каждой проблемы и трудности.

Создайте себе положительный имидж

Поразительно, сколько людей год за годом топчутся на месте только потому, что никто никогда не говорил им о том, как важен внешний вид для получения более высокой зарплаты и ускорения карьерного роста. Я много лет изучал влияние имиджа на бизнес, прочитал десятки книг и статей и обучил тому, что узнал сам, тысячи людей. Поэтому я с уверенностью могу сказать: внешний вид оказывает большое влияние на то, как далеко вы пойдете в профессиональном росте.

А теперь первое правило имиджа: вы всегда должны одеваться так, чтобы добиваться успеха на работе. Обратите внимание на самых успешных людей в своей отрасли, в своей компании. Изучите в газетах и журналах фотографии людей, которые делают карьеру. Одевайтесь и ухаживайте за собой, чтобы выглядеть как они. Берите пример с лидеров, а не отстающих.

В сфере бизнеса одни цвета и их сочетания более приемлемы, чем другие. Купите хорошую книгу по формированию профессионального имиджа, прочитайте ее от корки до корки и старайтесь придерживаться изложенных в ней рекомендаций.

Дни неформального стиля в одежде

Сегодня много говорят о свободном стиле в одежде. Однако обычно сотрудники, которым разрешено одеваться подобным образом, работают во вспомогательном офисе. Они не общаются непосредственно с клиентами. Как правило, от них не зависит будущее компании. Даже в Кремниевой долине, где все предпочитают небрежный стиль, молодые топ-менеджеры держат в своих офисах строгие костюмы, чтобы надевать их на встречи с клиентами или инвестиционными банкирами. Они понимают, насколько важен стиль.

Я советую вам следовать такому правилу: если вы человек с будущим, не одевайтесь так, словно у вас его нет. Одевайтесь так, будто вы стремитесь к чему-то. Даже если окружающие придерживаются неформального стиля в одежде, тем лучше для вас: на общем фоне вы будете выделяться и выглядеть лучше в глазах человека, который может способствовать развитию вашей карьеры.

Помните: компании хотят гордиться своими сотрудниками, работающими

непосредственно с клиентами и банкирами. Вы должны выглядеть так, чтобы топ-менеджер мог с гордостью представить вас как представителя своей компании другому высшему руководителю.

Встречают по одежке

Как правило, люди составляют мнение о вас в течение четырех секунд. Еще примерно 30 секунд уходит на то, чтобы они окончательно утвердились в нем и сохранили в памяти это первое впечатление. После этого очень трудно изменить сложившееся мнение. С этого момента люди лишь ищут подтверждения этому восприятию и игнорируют то, что ему противоречит. У вас не будет второго шанса произвести хорошее впечатление.

Большую часть информации, поступающей из окружающей среды, люди воспринимают с помощью зрения. Поэтому знайте – впечатление, которое вы производите, на 95 процентов зависит от вашего внешнего вида. Следовательно, при покупке одежды стоит руководствоваться таким принципом: тратить на нее *в два раза больше*, а покупать в два раза меньше. Кто бы что ни говорил, внешний вид оказывает очень большое влияние на человека. Ваша задача – одеваться так, чтобы выглядеть хорошо в любой ситуации.

Важность ухода за собой

Уход за собой тоже очень важен. Старайтесь всегда выглядеть на работе как победитель, как ценный сотрудник и человек с большим будущим, который развивается вместе с компанией.

Однажды ко мне обратился за советом мужчина, который на протяжении многих месяцев не мог добиться успеха во взаимодействии с одним из потенциальных клиентов компании. Он хотел знать, почему ему не удается много продавать, несмотря на то что он трудится над этим день и ночь. Я вежливо сказал ему, что, должно быть, его внешность не вызывает доверия у клиентов. Это был хороший специалист, но ему не удавалось добиться успеха именно по этой причине. У мужчины была густая борода, а результаты разных исследований показывают, что люди с такой бородой обычно воспринимаются как те, кто что-то скрывает. Им не доверяют.

Этот мужчина спросил, что ему нужно изменить в своей внешности, и я ответил: «Сбрейте бороду». Он был шокирован. Ему пришлось бороться с собственным предпочтением. Тем не менее бороду он сбрил.

В следующий понедельник он снова встретился с потенциальным клиентом, с которым налаживал контакт шесть месяцев, и был поражен тем, насколько отличалась реакция клиента от прежней. После полугода безрезультатных переговоров клиент решил сделать покупку и в тот же день внес задаток в размере 30 тысяч долларов для закрепления сделки.

Вы замечательный человек, и вас ждет прекрасное будущее. Поэтому очень важно, чтобы все, с кем вы встречаетесь, поняли это в течение первых четырех секунд знакомства с вами.

Приступайте к работе раньше, работайте дольше и усерднее

Выработайте в себе *трудоголизм*. Ничто не привлечет к вам внимание важных людей лучше, чем репутация трудолюбивого работника. В каждой компании известно, кого из сотрудников можно отнести к числу тружеников. Самые трудолюбивые сотрудники всегда пользуются наибольшим уважением. Им платят больше и быстрее продвигают их по службе потому, что они представляют собой большую ценность для компании. Они подают хороший пример и относятся к числу людей, которыми руководители гордятся и которых хотят удержать на работе как можно дольше.

Чтобы стать одним из самых успешных людей своего поколения, вам нужно всего

лишь работать два дополнительных часа каждый день, которые, кстати говоря, можно выкроить, если приступать к работе на час раньше и заканчивать ее на час позже. Хотя такой подход сделает ваш рабочий день немного длиннее, при этом он окажет огромное позитивное влияние на карьерный рост. Дополнительное время также можно найти, если трудиться во время обеденного перерыва, вместо того чтобы прерываться ежедневно на час или полтора.

Эффективно используйте рабочее время

Наиболее успешные в бизнесе люди работают больше других. Согласно исследованиям, в США большинство тех, кто много зарабатывает, работают от 50 до 60 часов в неделю. Кроме того, они *работают все время, пока находятся на работе*. Такие люди не тратят времени зря. Они приходят рано и сразу же берутся за решение важных задач. Они непрерывно работают на протяжении всего рабочего дня, им не свойственно вступать в пустые разговоры и болтать с другими сотрудниками.

Вы должны придерживаться такого же подхода к работе. Эффективно используйте каждую минуту рабочего времени. Не просматривайте сайты, не звоните по личным делам, не читайте газет и не обсуждайте с коллегами последний футбольный матч или телепрограмму. Работайте все время, пока находитесь на работе.

По данным рекрутинговой компании Robert Half International, эффективность работы рядового сотрудника составляет менее 50 процентов. Остальные 50 процентов рабочего времени он тратит на праздное общение, звонки по личным вопросам, решение личных дел. Такие сотрудники поздно приступают к работе и рано уходят, делают долгие перерывы на кофе и обед. И всего лишь пять процентов людей действительно трудятся на протяжении всего рабочего дня. Все остальные не используют всех своих возможностей.

Выиграйте состязание

Представьте, что ваша компания собирается привлечь независимое агентство для оценки эффективности работы всего персонала – от самых трудолюбивых до наименее усердных сотрудников. Поставьте перед собой цель выиграть это воображаемое состязание. Ваша задача – в этом году приобрести статус самого трудолюбивого работника компании. Это поможет вам получить более высокую оплату своего труда и быстрее продвижение по службе в сравнении со всеми остальными действиями, которые вы можете предпринять.

В наше время обычный сотрудник в среднем уделяет работе около 32 часов в неделю без учета времени, потраченного на кофе, обеды и поездки. Из этих 32 часов половину он тратит на выполнение второстепенных задач, что обеспечивает выполнение среднего объема работы. И со временем уровень оплаты его труда снижается с учетом фактически выполненного сотрудником объема работы. Но этот путь не для вас. Приходя на работу, без промедления беритесь за дело. Избегайте той деятельности и особенно людей, из-за которых вы тратите время впустую. Когда кто-то пытается отвлечь вас от работы, улыбнитесь и скажите: «Я должен вернуться к своей работе!» Повторяйте эти слова снова и снова: «За работу! За работу! За работу!» Если кто-нибудь из окружающих захочет пообщаться с вами или поболтать ни о чем, скажите этому человеку, что вы должны вернуться к работе, но с удовольствием пообщаетесь с ним в конце рабочего дня. Скорее всего, после таких слов он отправится отвлекать другого человека, а к вам перестанет приставать с разговорами.

Стремитесь быть первым

Несомненно, жизнь похожа на *состязание*. Вы соревнуетесь с каждым, кто хочет получить более высокую зарплату и быстрее продвинуться по карьерной лестнице. Жизнь –

это гонка, в которой вы принимаете участие. Поэтому вам нужно оказаться в самом выгодном положении и идти вперед быстрее других людей. К счастью, для этого в вашем распоряжении есть хорошо отработанные и проверенные методы. Один из них – постоянно просить начальство поручать вам более ответственную работу.

Я открыл для себя этот метод быстрого продвижения по службе много лет назад, когда работал под началом председателя совета директоров одного крупного конгломерата. Каждую неделю я подходил к нему и просил дать мне важное задание. На протяжении первых нескольких недель он вежливо выслушивал мои просьбы, но не давал дополнительных поручений. В конце концов руководитель попросил меня выполнить для него одно задание со словами: «Когда у вас выдастся свободная минутка».

Используйте эту возможность

Это был мой шанс! Мой начальник попросил меня составить полный отчет о возможности инвестиции в пятницу вечером. Я сразу же приступил к делу и занимался этим весь вечер пятницы, в субботу и воскресенье. В понедельник утром я пришел на работу рано и поручил одному из секретарей напечатать отчет, чтобы он выглядел привлекательно. Я был готов задолго до назначенного срока.

В тот же понедельник утром, в половине одиннадцатого, руководитель позвонил мне и спросил, могу ли я предоставить ему те данные, которые он попросил меня подготовить в пятницу вечером. Из банка неожиданно позвонили и попросили информацию, необходимую для принятия решения. Я сразу же отправился в кабинет шефа и положил отчет ему на стол. Он посмотрел на документ, потом на меня, затем поднял трубку и позвонил в банк. Пока я ждал, он заключил сделку о получении крупного кредита, читая цифры прямо из моего отчета. С того самого дня моя карьера пошла вверх. Мне начали поручать более ответственные задания. Я стал человеком, на которого можно положиться, и в компании для меня открылись более широкие перспективы.

Всегда делайте больше чем то, за что вам платят

Большинство работающих делают только то, о чем их просят. Но этот путь не для вас. Ваша задача – постоянно просить дополнительную работу. Когда вам поручают новое задание, выполняйте его быстро и ответственно, и вы заслужите репутацию человека, который энергично берется за выполнение любого поручения. Не так уж много вещей помогут вам получить более высокую зарплату и продвижение по службе, но репутация человека, способного *быстро* и *ответственно* сделать то, о чем его просят, из их числа. Считайте каждое порученное задание проверкой, от которой зависит ваша карьера, и выполните его, чего бы вам это ни стоило.

Ищите возможности для демонстрации своей эффективности

Молодой сотрудник крупной компании рассказал мне такую историю. В его компании наступило время проведения ежегодного благотворительного мероприятия под названием United Way, но никто не хотел добровольно взять на себя руководство его организацией. Все менеджеры старательно избегали этой работы, поскольку она отнимала у них много времени. Однако наш герой увидел в этом благоприятную возможность для того, чтобы продемонстрировать свою эффективность вышестоящим руководителям компании. Он охотно взял на себя ответственность за организацию благотворительного мероприятия, и ему даже удалось вовлечь в это дело всех сотрудников компании. В ходе организации у него появилась возможность встретиться почти с каждым руководителем компании и дать каждому из них шанс хорошо узнать его.

Благодаря успешному проведению благотворительного мероприятия президент

компания получил специальную награду: газеты писали о нем как об одном из лучших топ-менеджеров города. На протяжении полугода после этого наш молодой человек дважды получал повышение. А через год его бывший руководитель, который не захотел брать на себя ответственность за проведение благотворительной кампании, работал у него в подчинении.

Просите о том, чего хотите

Будущее принадлежит тем, кто *не боится просить*. Это один из самых важных принципов успеха. Он обеспечит вам быстрое продвижение по карьерной лестнице. Успех не приходит к тем, кто пассивно ждет, надеясь на то, что его личная и профессиональная жизнь улучшится сама собой. Будущее принадлежит людям, которые смело просят о том, чего хотят, а если не получают этого, то просят снова и снова, пока не получают желаемое.

Если при приеме на работу вам предлагают определенную зарплату, просите больше с самого начала. Как я уже говорил, большинство руководителей исходят из того, что зарплата может быть увеличена на 10–20 процентов по сравнению с первоначальным предложением. Поэтому они наверняка согласятся на вашу просьбу, если захотят получить такого сотрудника, как вы.

Получив работу, спросите своего руководителя, что вы должны сделать, чтобы получить повышение. Нет смысла трудиться не покладая рук, если вы не знаете, что именно нужно сделать для того, чтобы вам повысили зарплату и продвигали вас по службе. Вы должны хорошо делать то, что имеет значение для вашего начальника. Поэтому спросите его об этом, а если вы не поняли, что нужно делать, спросите об этом снова.

Создайте свой бизнес-кейс

Если хотите повышения, вы должны попросить об этом. Для того чтобы попросить о повышении заработной платы до суммы, которая вас устроит, вначале вы должны разработать бизнес-кейс наподобие судебного дела. Не просите больше денег, как поступает большинство людей, лучше примените другую стратегию. Составьте список рабочих заданий, выполняемых вами в настоящий момент, а также список своего опыта и дополнительных навыков, которые вам удалось развить с начала работы на этой должности или с момента последнего повышения. Обоснуйте финансовое влияние вашей работы на деятельность компании в целом, а также опишите свой вклад как одного из лучших сотрудников. Представьте эту информацию на рассмотрение своего руководителя и скажите, что, исходя из этих данных, вы хотели бы получить определенную прибавку к зарплате. Скорее всего, вы получите повышение, если изложите свою просьбу вежливо и грамотно.

Возможно, вы получите меньше, чем просили. В таком случае уточните, как вам добиться желаемого повышения. Если ваша просьба была отклонена, узнайте, что необходимо сделать, чтобы получить повышение, и когда именно вам могут его предоставить. Будьте конкретны и четко формулируйте свою мысль. И не бойтесь просить!

Не бойтесь отказа

В наше время способность обратиться с просьбой стала камнем преткновения в отношениях между людьми. Все боятся получить отказ. Нам страшно услышать слово «нет». Но взгляните на это с другой стороны: вы просите потому, что у вас чего-то нет. Если вы обратитесь с просьбой и вам откажут, вы останетесь в таком же положении, что и прежде. Но во многих случаях вам скажут «да», и это изменит ваше будущее.

Иногда люди боятся просить о чем-то, потому что считают себя не заслуживающими этого. Им кажется, что они недостаточно хорошо работают для более высокой зарплаты. Однако когда вы начинаете просить о том, чего хотите, происходит нечто интересное:

при этом вы начинаете чувствовать себя заслуживающим большего и считать себя более ценным сотрудником. Вы думаете о том, почему *имеете* право на удовлетворение вашей просьбы, а не почему вы его *не имеете* .

Если вас не устраивает теперешняя работа, попросите о переводе. Если вас не устраивает обращение с вами, просите других вести себя иначе. Если вас не устраивает любая другая сторона вашей жизни, просите о том, что позволит изменить ситуацию.

Безусловно, просить нужно вежливо. Быть благожелательным, мягким и дружелюбным. Хорошо также приобрести позитивный настрой и иметь надежду. Просить следует с уверенностью в себе. И в случае необходимости нужно делать это настойчиво. Но просить обязательно нужно. Будущее принадлежит тем, кто не боится просить, и чем чаще вы делаете это, тем выше вероятность получить желаемое. Просто попытайтесь сделать это хотя бы один раз – и будете поражены результатом.

Как моя секретарша превзошла меня в переговорах о повышении зарплаты

Когда-то у меня работала секретарь по имени Диана. Прежде чем она пришла ко мне, ее уволили из банка, и ей очень нужна была работа. Я мог платить ей всего 800 долларов в месяц (это было в 1986 году). Через два месяца я повысил зарплату Диане до тысячи долларов в месяц, поскольку она отлично справлялась со своей работой. Еще через два месяца я повысил ее зарплату до 1200 долларов в месяц. В сумме это было повышение на 50 процентов за очень короткое время.

Проработав у меня еще полгода, Диана сказала, что хотела бы поговорить об оплате своего труда. Мы встретились в моем кабинете, закрыли дверь и обсудили ее зарплату. Диана сказала, что долго размышляла над этим вопросом и решила, что хочет повышения.

Я ожидал этого и сказал, что готов предложить ей на 200 долларов больше, то есть 1400 долларов в месяц. Она поблагодарила меня, но сказала, что хорошо изучила рынок и пришла к выводу, что специалист с ее квалификацией и способностями заслуживает 1800 долларов. Столько она и хотела получать.

Станьте более ценным сотрудником

Я был удивлен. Я сидел и смотрел на Диану, а она спокойно смотрела на меня. Затем я подумал о том, как быстро она изучила все детали моего бизнеса. По вечерам, в свободное от работы время, она ходила на компьютерные курсы, чтобы научиться работать с текстовыми файлами и освоить бухгалтерию. Диана познакомилась с нашими клиентами и решала проблемы с их обслуживанием. Она работала над собой, чтобы стать более ценным сотрудником во всех областях.

Я понял, что Диана заслуживает того, о чем просит. Чтобы взять на ее место другого сотрудника, мне пришлось бы потратить столько же, если не больше. Поэтому я согласился удовлетворить ее просьбу и повысил ей зарплату до 1800 долларов в месяц. Она поблагодарила меня, широко улыбаясь, и вернулась к работе. Я же просто сидел и качал головой.

Диана сделала все абсолютно правильно. Она тщательно подготовилась, выбрав подходящий момент для разговора и правильно сформулировав свою просьбу. Она попросила о том, чего хочет, представив серьезное обоснование повышения зарплаты на 50 процентов. И я охотно заплатил ей эти деньги.

Вы должны выработать у себя привычку при любом удобном случае просить о том, чего хотите, в продолжение всей оставшейся профессиональной жизни. Просите в самом начале работы, посреди карьерного пути. Делайте это на каждом этапе. Просите о том, чтобы вам поручали более ответственные задания и чтобы платили больше денег. Просите о скорейшем продвижении по службе. Но обязательно *просите* .

Храните честность как святыню

Характер – ваш самый ценный актив. При оценке возможности повысить вам зарплату или продвигать по службе будет учитываться в первую очередь этот показатель.

Честность – основа характера. Поэтому говорите правду в любой ситуации. Дав слово, держите его. Выполняйте свои обещания. Делайте это, чего бы вам ни стоило.

Еще одно важное качество характера – преданность. Без нее вам будет трудно сделать карьеру. Преданный сотрудник никогда не жалуется, не осуждает и не критикует свою компанию и ее продукт, своего руководителя, а также все, что касается работы. Даже если по какой-то причине вас что-то не устраивает, держите это при себе. Вы должны всегда поддерживать тех, с кем работаете, и демонстрировать абсолютную лояльность по отношению к тем, кто платит вам зарплату.

Как говорил Шекспир, «Всего превыше: верен будь себе. Тогда, как утро следует за ночью, последует за этим верность всем»¹¹. Будьте честны с собой и со всеми, кто вас окружает. Никогда не делайте того, что поставило бы вашу честность под сомнение.

К счастью, будучи честным с собой и другими, вы всегда будете хорошо к себе относиться. Будете более уверены в себе, позитивны и сильны. Ваша самооценка будет высокой. И самое главное, вы заслужите уважение, доверие и преданность окружающих. При любых обстоятельствах храните свою честность как святыню.

Ориентируйтесь на будущее во всем, что делаете

Устремленность в будущее – важная установка для лидера. Это подразумевает, что вы тоже должны сформировать долгосрочное видение будущего своей карьеры.

После пятидесяти лет исследований профессор государственного управления Гарвардского университета доктор Эдвард Бенфилд пришел к выводу, что самые успешные представители нашего общества мыслят перспективно. Они планируют свою жизнь на десять-двадцать лет вперед и каждый день принимают решения, помня об этом. Так же следует поступать и вам.

Чтобы во всех своих действиях ориентироваться на будущее, нужно обрести видение идеального будущего. Вам нужно представить, какой была бы ваша карьера, идеальная во всех отношениях. Мысленно перенеситесь на три-пять лет вперед и вообразите, что ваша жизнь идеальна, что вы занимаетесь любимым делом.

Еще раз подумайте над ответами на следующие вопросы: какой была бы ваша идеальная работа? Чем бы вы занимались? Сколько бы вы зарабатывали? Где и с кем вы работали бы?

Укрепите свои ключевые компетенции

После того как вы представите свою идеальную работу, спросите себя, каким человеком вам необходимо стать, чтобы получить и удержать ее. Какие навыки нужно иметь? Какие таланты и способности вам потребуется развить?

А теперь попробуйте определить величину разрыва между желаемым и действительным. Насколько велика разница между тем, что вы имеете сейчас, и тем, что хотите получить в будущем. Что вы должны сделать немедленно для ликвидации этого разрыва? Что вам понадобится сделать, чтобы повысить свою квалификацию до уровня, соответствующего работе вашей мечты?

Лидеры постоянно думают о будущем. И вам тоже очень важно думать об этом,

¹¹ Перевод Бориса Пастернака. *Прим. перев.*

поскольку именно там вы проведете остаток своей жизни. Чем больше вы думаете о будущем, тем более оптимистичным и позитивным будет ваш настрой. Чем более четкое представление вы будете иметь о том, чего хотите достичь в ближайшее время, тем более вероятно, что вы каждый день станете что-нибудь предпринимать для превращения своего видения в реальность.

Вам следует думать и о будущем своей компании. Проанализируйте циклы и тенденции в своей отрасли. Каково положение дел компании в настоящее время и что нужно сделать, чтобы она стала успешной в будущем? Чем больше вы ориентированы на будущее при выполнении своих должностных обязанностей, тем выше будет ваша зарплата и стремительнее карьерный рост. Ориентированность на будущее заставит вас принимать более эффективные решения и оказывать положительное влияние на текущую деятельность компании. Устремленность в будущее позволит вам ощутить контроль над своей карьерой и судьбой.

Ориентируйтесь на цели во всем, что делаете

Люди, которые формулируют свои цели в письменном виде, обычно точно знают, чего собираются достичь в каждой сфере своей жизни, и добиваются гораздо больших результатов, чем те, кто не уверен в своих желаниях и целях или вообще не думал о них.

Ничто не помогает добиться повышения зарплаты или продвижения по службе так быстро, как целеустремленность. К счастью, умение ставить цели и достигать их можно развить, если практиковаться день за днем. Вы можете вернуться к упражнениям по целеполаганию, представленным в главе 3, и применить их для ускорения карьерного роста.

Ориентируйтесь на результат в своих действиях

Сколько вам платят и как быстро продвигают по службе, зависит от вашей способности получать результат. В бизнесе очень важен результат. Многие исследования подтверждают, что через два года после окончания колледжа или школы академическое образование почти не оказывает влияния на карьеру. Теперь уже имеет значение способность эффективно работать и добиваться для компании нужных результатов. Поэтому многие люди со скромным образованием и квалификацией благодаря нацеленности на получение результатов добиваются гораздо большего, чем люди с дипломами лучших университетов. Вам следует обязательно помнить о необходимости получать результат.

Расставляйте приоритеты в работе

Предлагаю вам выполнить следующее упражнение. Составьте список всех своих рабочих функций и заданий, отнесите его своему руководителю и попросите упорядочить пункты по степени важности. Как вы думаете, какие пункты списка он считает более, а какие менее важными? После того как расставите приоритеты, работайте только над теми заданиями, которые ваш начальник считает более важными, чем все остальные. Нет ничего полезнее для карьерного роста, чем целый день работать над выполнением тех задач, которые представляют наибольший интерес для непосредственного руководителя. Считайте лучшими в своей профессиональной жизни те дни, когда вы выполняли самую важную, с точки зрения руководителя, работу. Чем успешнее вы ее выполняете, тем более важные задания будут вам поручать.

Ориентируйтесь на решение проблем

Жизнь, и в частности работа, состоит из непрерывной последовательности разных

проблем. Вам приходится решать их целый день, с утра до ночи – такова ваша работа. И какую бы должность вы ни занимали, вы обязаны решать проблемы. Там, где нет проблем, вы не нужны. Такую работу можно автоматизировать и выполнять с помощью машин. Чем больше второстепенных проблем или действий можно автоматизировать, тем выше ценится умение решать сложные задачи.

Единственное, что может нарушить этот непрерывный поток, – кризис. Если вы обычный человек, то наверняка сталкиваетесь с разными трудностями раз в два или три месяца. Умение эффективно преодолевать неизбежные кризисные ситуации служит показателем вашего интеллекта, способностей и зрелости. Люди, ориентированные на решение проблем, ценятся на вес золота в любой организации.

Вы можете мгновенно изменить свое мышление с негативного на позитивное, если просто сместите фокус внимания с проблемы на ее решение. Вместо того чтобы беспокоиться о том, кто что сделал и кто виноват, вы должны подумать над тем, что вам теперь делать. Сосредоточившись на поиске решения, вы найдете больше вариантов выхода из кризиса. Чем эффективнее вы будете это делать, тем более серьезные задачи вам начнут поручать и тем больше вам дадут денег, полномочий и возможностей, соответствующих масштабу проблемы. По большому счету, карьера зависит от умения решать проблемы своего уровня. Постепенно вас автоматически повысят, примерно так же, как ученика переводят в следующий класс после сдачи экзаменов.

Простой метод решения проблем, состоящий из семи этапов

Предлагаю вашему вниманию метод эффективного решения проблем, который вы сможете использовать для построения карьеры в дальнейшем.

1. *Четко определите проблему.* Что именно произошло? Выявите факты – истинные факты. Не явные или очевидные, а настоящие факты, касающиеся того, что произошло. Просто поразительно, сколько времени и энергии тратится впустую на решение проблемы, притом что часто неизвестно, в чем она заключается. Постоянно задавайте вопрос: в чем еще состоит проблема?

2. *Определите все возможные причины проблемы.* Как и почему это произошло? Иногда одного этого достаточно, чтобы найти правильное решение.

3. *Найдите все возможные решения.* Чем больше вариантов решения проблемы вы обнаружите, тем выше вероятность найти идеальное решение. Постоянно ищите еще одно решение вашей проблемы.

4. *Выберите и реализуйте одно решение.* В большинстве случаев лучше выбрать любой вариант, чем ничего не делать. Даже неудачное решение, энергично воплощенное в жизнь, полезнее, чем блестящее решение, отложенное на потом.

5. *Назначьте ответственных за выполнение решения.* Решите, кто и что будет делать, а также в какой срок им нужно справиться и как будут оцениваться их действия.

6. *Составьте график отчетности и определите критерии оценки успешности принятого решения.* Решение без конечного срока или критерия оценки вообще нельзя считать решением.

7. *Немедленно приступайте к действиям.* Обеспечьте реализацию решения или поручите это кому-нибудь – только так вы решите проблему.

Старайтесь всегда решать все проблемы, которые возникают на вашем пути. Станьте тем, к кому люди обращаются со своими проблемами, поскольку у вас всегда наготове решение. Чем чаще вы будете заниматься этим делом, тем более опытным станете. Ориентированность на решение проблем позволяет находить больше эффективных решений. Вы добьетесь более высокой зарплаты и быстрого карьерного роста, если станете человеком, в высшей степени ориентированным на решение проблем.

Ориентируйтесь на идеи в своей работе

Быть ориентированным на идеи означает постоянно искать более быстрые, эффективные, дешевые и легкие способы выполнения работы и получения желаемых результатов.

Я рад сообщить вам о том, что вы гений! Ваш интеллект и креативность способны на много большее, чем вы когда-либо делали за всю свою жизнь. Креативность подобна мышцам: если ее не использовать, она атрофируется. Чем чаще вы применяете свои умственные способности для создания новых идей, тем умнее становитесь и тем больше интересных идей приходит вам в голову.

В любом бизнесе самых больших успехов добиваются люди, которые постоянно ищут новые, более перспективные идеи, а также новые, более эффективные способы достижения целей компании. Никто не может быть умнее вас. Никто не может превзойти вас. Никому не свойственна креативность в большей степени, чем вам, как ни у кого нет таких интеллектуальных мышц, как у вас. Только вот насколько часто и как долго вы пользуетесь ими?

Применяйте мозговой штурм для поиска решений

Есть один невероятно эффективный метод генерирования идей, который всегда позволяет добиться успеха в этом деле. Он намного лучше любого другого метода креативного мышления. Я имею в виду мозговой штурм.

В ходе мозгового штурма следует записать свою основную проблему или цель в форме вопроса вверху страницы. Затем нужно придумать по меньшей мере двадцать ответов на него. Например: «Как можно сократить время и затраты на этот вид деятельности на 20 процентов?» Затем самостоятельно или вместе с кем-то напишите двадцать ответов на этот вопрос. В конце упражнения выберите хотя бы один вариант решения проблемы и немедленно приступайте к его реализации.

Начиная с сегодняшнего дня всегда, когда перед вами встает сложная задача, серьезная проблема или большая цель, записывайте ее в форме вопроса вверху страницы, а затем ищите минимум двадцать разных ответов на этот вопрос. Одно только это может изменить вашу жизнь. Метод мозгового штурма существенно повысит ваши интеллектуальные способности и пробудит вашу креативность. Благодаря такой тренировке вы станете умнее, повысится ваш IQ. Регулярная практика мозгового штурма сделает ваш разум сильнее, быстрее и гибче. Попробуйте – и вы будете поражены результатом.

Чем больше идей по улучшению деятельности компании вы найдете, тем выше будет ваша зарплата и быстрее карьерный рост.

Не забывайте о важности взаимоотношений

В наше время очень важны взаимоотношения с людьми. Успех, продвижение по службе, зарплата в значительной мере зависят от широты круга ваших знакомств, а также от того, сколько людей знают вас с хорошей стороны. Как говорится, рыбак рыбака видит издалека. Люди предпочитают помогать тем, кто им нравится, с кем они чувствуют себя комфортно. Чем больше людей испытывают симпатию к вам и вашей компании, тем больше дверей откроется перед вами и тем больше препятствий исчезнет с вашего пути.

Одно проведенное недавно исследование показало, что чаще увольняют людей с негативными чертами характера, даже если формально они превосходят других. По результатам двадцатилетнего изучения закономерностей в подборе персонала было установлено, что 95 процентов сотрудников были уволены из-за плохих навыков коммуникации. Стало быть, это главное препятствие на пути к получению более высокой оплаты труда и быстрому карьерному росту.

Придерживайтесь «золотого правила»

Для того чтобы стать человеком, ориентированным на людей, необходимо придерживаться «золотого правила» во всем, что вы делаете. Относитесь к другим так, как хотите, чтобы относились к вам. Предлагайте людям помощь в выполнении работы. Будьте вежливы, добры и отзывчивы, особенно с теми, кто занимает менее высокие должности. Британский философ Томас Карлейль считал: «Великого человека можно отличить по тому, как он обращается с маленькими людьми».

Постоянно всеми возможными способами расширяйте круг знакомств. Станьте членом местной ассоциации предпринимателей и посещайте все деловые мероприятия, связанные с вашей отраслью. Знакомьтесь с людьми, расспрашивайте, чем они занимаются. Задавайте им интересные вопросы и внимательно выслушивайте ответы. Расширяйте сеть деловых контактов, и со временем вы познакомитесь со многими ведущими представителями своей отрасли.

Познакомьтесь с ведущими представителями своей отрасли

Многие люди полностью изменили свою карьеру благодаря знакомству с ведущими представителями своей отрасли. При открытии вакантных должностей об этих людях вспомнили в первую очередь. Они были приглашены на собеседование и в итоге получили работу. Многие люди оставили хорошую работу в своей компании, чтобы стать руководителями (с более высокой зарплатой и возможностью получения фондовых опционов) в другой только благодаря своим контактам или дружеским отношениям, сложившимся во время деловых встреч и собраний ассоциации.

Станьте дружелюбным, готовым помочь жизнерадостным человеком. Выражайте благодарность людям по любому поводу. Благодарите каждого, кто оказал вам хоть маленькую услугу. Постарайтесь делать людям как можно больше комплиментов по поводу их качеств и достижений. Помните слова президента Авраама Линкольна: «Комплименты любят все».

Обращайтесь с каждым сотрудником своей компании так, будто он один из самых ценных клиентов. Обращайтесь со своим руководителем, коллегами и подчиненными как с важными людьми. Если вы дадите людям почувствовать свою значимость, в ответ они постараются сделать то же самое для вас. А, как известно, любовь и уважение окружающих открывают все двери, и в частности, позволяют получить более высокую зарплату и быстрее продвигаться по карьерной лестнице.

Нацельтесь на рост

В течение всей жизни непрерывно обучайтесь. Благодаря этому вы будете выгодно отличаться от всех остальных, потому что постоянно совершенствуете свои знания и квалификацию.

В современном мире большинство знаний и навыков теряют свою актуальность в течение двух с половиной лет. Значит, через пять лет большая часть того, что сегодня ценно в вашей работе, устареет. Чтобы выжить и процветать в быстро меняющемся мире, вы должны постоянно обновлять и расширять круг своих знаний и навыков, причем, чтобы оставаться хотя бы на прежнем уровне, делать это нужно все быстрее и быстрее. Я уже не говорю о том, что нужно для того, чтобы вырваться вперед.

Десять процентов наиболее высокооплачиваемых американских специалистов по два-три часа в день читают новости о своих видах деятельности, чтобы постоянно быть в курсе происходящего. Информацию они получают из всевозможных источников. Поскольку мы живем в информационную эпоху, успешные бизнесмены и предприниматели знают, что должны оставаться на гребне волны, в противном случае они пойдут на дно. Сегодня

перед вами стоит очень простой выбор – научиться управлять переменами либо стать их жертвой. Здесь очень мало вариантов. Вы научитесь управлять переменами, если станете постоянно совершенствовать свои навыки.

Три секрета непрерывного обучения

Во-первых, вы должны *читать профессиональную литературу* хотя бы один час в день. Чтение для разума – все равно что физические упражнения для тела. Если читать о своей области деятельности по часу в день, то в неделю вы прочтете одну книгу. А в год около 50 книг. И 500 книг за следующие десять лет. Непрерывное изучение новых знаний в своей отрасли быстро сделает вас одним из самых компетентных и высокооплачиваемых специалистов в компании.

Во-вторых, вы должны *слушать аудиопрограммы* в автомобиле. Каждый владелец машины проводит в дороге в среднем от 500 до 1000 часов в год. По данным Университета Южной Каролины, это количество времени эквивалентно трем-четырем месяцам сорокачасовой рабочей недели или одному-двум полным университетским семестрам. Слушая вместо музыки образовательные аудиопрограммы, вы можете стать одним из самых компетентных профессионалов.

В-третьих, посетите *все курсы и семинары* в своей области, которые вам доступны. Самые высокооплачиваемые специалисты, с которыми я знаком, ради карьерного роста готовы проехать из одного конца страны в другой, чтобы принять участие в интенсивном курсе обучения продолжительностью два-три дня. Хорошая книга, аудиопрограмма или семинар откроют для вас новые идеи, дадут ценную информацию, которая сэкономит вам годы напряженного труда. То же самое можно сказать и о материалах, размещенных в интернете.

Всегда стремитесь к получению новых знаний. Информированность и компетентность позволят вам получить более высокую зарплату и быстро продвигаться по карьерной лестнице.

Стремитесь к совершенству во всем, что делаете

Поставьте перед собой цель стать лучшим во всем, что делаете, – например, войти в число 10 процентов лучших специалистов в своей области. Посмотрите на самых успешных людей в своем окружении и поймите, что никто из них не умнее и не лучше вас. Если они в чем-то превосходят вас сегодня, то только потому, что делают что-то не так, как вы. Но ведь вы можете делать то же самое, нужно только научиться.

Чтобы стать одним из лучших в своей области, прежде всего следует определить ключевые виды деятельности. Речь идет о том, что вы обязательно должны выполнять на самом высоком уровне, чтобы добиться успеха в своей сфере. В любой работе редко бывает больше пяти-семи ключевых видов деятельности. И от того, сможете ли вы эффективно выполнять свои задачи в каждом из них, зависят ваша зарплата и карьерный рост. После того как вы определите ключевые виды деятельности, подумайте о том, какие умения и навыки окажут наибольшее влияние на вашу карьеру, если вы овладеете ими в совершенстве и будете систематически применять на практике. Для развития карьеры это самый важный вопрос. Если вы не знаете ответа на него, спросите своего руководителя. Спросите коллег, жену или мужа. Вы обязательно должны понять, что это за навыки, и достичь в них самого высокого мастерства. Поставьте перед собой цель развить эти навыки до самого высокого уровня. Запишите эту цель и составьте план действий. А теперь работайте над ним каждый день. Это изменит всю вашу жизнь.

Устанавливайте для себя стандарты высокой эффективности во всем, что делаете. Создайте себе репутацию человека, качественно выполняющего работу. Если вы руководитель среднего или нижнего звена, требуйте качественного выполнения работы

от всех своих подчиненных. Помните выражение: «Достаточно хорошее редко бывает по-настоящему хорошим»?

Собственно говоря, никому нет дела до того, насколько быстро вы выполнили работу. Всех интересует, *насколько хорошо* вы ее выполнили. Поставьте перед собой цель достичь совершенства во всем, что делаете, и придерживайтесь высокого качества в работе. Сделайте это своим стандартом и никогда не снижайте планку.

Помните о клиентах

Для бизнеса клиенты – это самое важное. Перед любой компанией стоит задача привлечь и удержать клиентов. От этого зависит прибыль компании. Именно клиенты оплачивают труд всех сотрудников. От клиентов зависит успех или неудача компании и всех, кто в ней работает. Американский бизнесмен Сэм Уолтон говорил: «Есть только один босс – покупатель. Он вправе уволить любого сотрудника компании, даже председателя совета директоров. Для этого ему достаточно тратить свои деньги в другом месте».

От вас зависит удовлетворение потребностей клиента, а от него зависит удовлетворение ваших потребностей. Вот почему покупателя можно считать вашим боссом. Коллеги тоже ваши клиенты. И подчиненные тоже. Безусловно, к числу ваших клиентов относятся и люди, покупающие ваш продукт или услугу. Все мы в чем-то зависим от других. Кто ваши клиенты? Кто ваши ключевые клиенты?

Профессиональный успех в значительной мере определяется тем, насколько хорошо вы обслуживаете и удовлетворяете потребности клиентов. Чем лучше вы это делаете, тем больше у вас клиентов.

Четыре степени удовлетворенности клиентов

Существует четыре степени удовлетворенности клиентов компанией. Первая – *оправдать* ожидания клиентов. Это минимум, который необходим для поддержания жизнедеятельности компании.

Вторая степень – *превысить* ожидания клиентов, то есть сделать больше, чем они ожидали. Такие усилия ведут к росту и прибыльности.

Третья степень – доставить клиенту *удовольствие*, или сделать для него нечто такое, что заставит его порадоваться.

И самая высокая, четвертая степень удовлетворенности клиентов – *удивить* их. Для этого нужно предпринять нечто такое, что сделает их счастливыми и заставит не только снова купить ваш продукт, но и рекомендовать компанию своим друзьям.

Вам следует каждый день искать способы превысить ожидания клиентов, а также удивить их и доставить им удовольствие, ведь от этих людей зависит ваше благополучие. Умение качественно обслуживать клиентов и удовлетворять их потребности позволит вам получать более высокую зарплату и быстрее продвигаться по службе.

Не забывайте о прибыли

Прибыль – это ключ к финансовому процветанию, развитию, успеху и быстрому карьерному росту. Самые ценные люди в любой организации всегда ищут новые способы повышения прибыльности. Чем больше прибыль компании зависит от вашей работы, тем более ценным сотрудником вы будете считаться и тем больше вам будут платить.

Повысить прибыльность компании можно двумя способами: путем увеличения объема доходов от продажи большего количества существующих продуктов или от разработки новых продуктов, которые можно продать большему количеству клиентов, и сокращения объема затрат посредством продажи продуктов компании на существующем рынке и увеличением маржи прибыли.

Вам следует постоянно искать новые способы увеличения объема продаж и доходов наряду с сокращением затрат на выпуск продукции. Восемидесяти процентов продуктов, которые появятся на рынке через пять лет, сегодня еще не существует. Темпы обновления и перемен достигли высочайшего уровня. Чтобы поддерживать и увеличивать объем доходов компании, вы должны постоянно искать новые продукты и услуги, а также новые сочетания продуктов и услуг, которые можно выводить на рынок. Одна хорошая идея – вот все, что вам требуется для изменения своей карьеры.

При этом вы должны искать способы реорганизации, реструктурирования и реинжиниринга всех аспектов своей работы, чтобы выполнять ее быстрее с меньшими затратами. Сокращайте затраты по максимуму. Анализируйте, как можно сократить или устранить каждую статью расходов. Многие топ-менеджеры нашли способ сократить затраты на выпуск продукта или предоставление услуги на 50, 60 и даже 70 процентов, при этом повысилась скорость вывода этих продуктов или услуг на рынок. То же самое можете сделать и вы.

В любой организации ключевыми фигурами становятся те, кто больше всех заботится о ее прибыльности. Стремление повысить прибыль непременно привлечет к вам внимание влиятельных людей, от которых зависит ваш карьерный рост. Это один из самых быстрых способов добиться более высокой оплаты труда и быстрее продвижения по карьерной лестнице.

Стремитесь обрести власть

Властные полномочия – важный элемент организации. Способность приобрести и использовать власть в профессиональной деятельности помогает добиться успеха. Позвольте объяснить, что я имею в виду.

В самом простом смысле власть означает контроль над людьми и ресурсами. Она позволяет указывать другим, что необходимо сделать и чего делать не следует. У власти есть позитивная и негативная сторона. Первая используется для того, чтобы помочь компании достичь максимума поставленных целей с меньшими затратами времени и денег. Негативной стороной власть оборачивается тогда, когда человек использует должность или влияние в корыстных интересах.

Власть может позитивно влиять на деятельность компании. Такое влияние имеет три источника. Первый – *профессионализм*. Высокий уровень компетентности и профессиональные знания имеют для компании большое значение. За это вас уважают, вами восхищаются, и вы получаете определенную власть.

Второй источник власти – *личные качества*. Если окружающие испытывают к вам симпатию и восхищаются вашей способностью работать в команде, ладить с людьми и помогать им добиваться своих целей, вы тоже получаете над ними определенную власть. При этом люди любят вас и желают вам успеха. Такое отношение зависит в основном от качеств вашего характера.

Третий источник власти – *должность*. Широкие полномочия, право вознаграждать и наказывать сопряжены с занимаемой должностью. По мере приобретения высоких профессиональных и личностных качеств вы получаете должность, а вместе с ней и власть. Те, кто занимает более высокий пост, захотят наградить вас должностью с широким кругом полномочий, потому что вы уже доказали, что ваше влияние обеспечивает хорошие результаты для компании. Это наиболее важная власть, которую вам следует получить.

Чем больше власти вы приобретаете и используете конструктивным способом, тем больше полномочий получите. Окружающие будут оказывать вам всевозможную поддержку и всячески помогать вам. Вышестоящие руководители начнут предоставлять в ваше распоряжение больше ресурсов. Вас будут уважать и ценить. А кроме того, вам, несомненно, будут больше платить и быстрее продвигать вас по службе.

Будьте проактивным

Ориентированность на действие – самое яркое качество эффективного работника. Такой человек постоянно находится в движении. Он всегда делает что-то, что приближает его самого и его компанию к достижению поставленных целей.

Сегодня же настройтесь на выполнение всех дел в срочном порядке. Выработывайте в себе склонность к действию. Держите высокий темп, поскольку чем быстрее вы действуете, тем больше успеваете сделать. При этом вы также накапливаете больше опыта и становитесь более компетентным. Кроме того, быстрые действия вызывают прилив энергии. Чем быстрее вы действуете, тем более ценным становитесь для своей компании и всех, кто вас окружает.

Склонность действовать безотлагательно присуща только двум процентам членов общества. В итоге именно эти люди поднимаются на высшие ступени в каждой организации. Создав себе репутацию человека, всегда действующего быстро и ответственно, вы привлечете в свою жизнь больше возможностей для выполнения все более и более важных задач.

Обычный человек с обычным опытом, который действует быстро и безостановочно, оставит далеко позади талантливых людей, действующих медленно и осторожно. Ваша задача – заслужить репутацию человека, которому в случае необходимости можно поручить выполнение важной работы. Это откроет перед вами множество дверей и поможет добиться более высокой оплаты труда и быстрого карьерного роста.

В наше время талант и способности служат основным источником благосостояния. Все деньги и ресурсы достаются тем, кто демонстрирует умение выполнять работу быстро и качественно.

Благодаря применению всех вышеперечисленных методов вы быстро добьетесь карьерного роста и будете идти вперед быстрее и увереннее, чем любой человек из вашего окружения. И ваша профессиональная жизнь превратится в нечто поистине незаурядное.

Вопросы для размышления

1. Представьте себе, что в вашей компании планируют составить рейтинг усердных сотрудников. Какое место вы заняли бы в нем?
2. Что вы могли бы предпринимать ежедневно в целях совершенствования своих знаний и навыков?
3. Какие аспекты вашей работы представляют для компании наибольшую ценность?
4. Какие вопросы и приоритетные задачи ваш руководитель считает самыми важными?
5. Кто из сотрудников вашего офиса чаще всего отнимает у вас время и как вы могли бы этого избежать?
6. Какие задачи в вашей компании необходимо выполнять быстро и качественно?
7. Что конкретно вы намерены предпринять немедленно, исходя из того, что узнали из этой главы?

Глава 7

Как максимально повысить свою эффективность?

Если человек уверенно идет к своей мечте и живет жизнью, о которой мечтает, он в любой момент может неожиданно добиться успеха.

Генри Дэвид Торо, американский поэт и мыслитель

Из последней главы этой книги вы узнаете то, что изменит вашу жизнь. Описанные

здесь идеи и методы могут повысить вашу эффективность, результативность и увеличить производительность, удвоить доход, избавить от стресса и сделать вас одним из самых продуктивных людей в вашем бизнесе.

Все успешные люди отличаются высокой эффективностью труда. Они работают больше других и вкладывают максимум усилий в каждый час работы. Им удается сделать гораздо больше, чем обычному человеку. Поэтому им больше платят и быстрее продвигают их по службе. Окружающие относятся к ним с большим уважением и почтением. Они становятся лидерами и примерами для подражания, неизбежно поднимаются на вершину успеха в своем деле и получают самый высокий доход. Вы тоже способны на это.

Все проверенные методы тайм-менеджмента и повышения эффективности можно освоить посредством практики. При условии регулярного применения каждый из них (и образ мышления, и методы работы) войдет у вас в привычку.

Как только вы начнете применять их, ваша самооценка сразу же повысится. Вы почувствуете уверенность в себе, самоуважение и гордость собой. Все это принесет вам огромную пользу в дальнейшем.

Сделайте выбор!

Все позитивные перемены в жизни начинаются с принятия твердого решения начать либо прекратить что-то делать. А самые значительные изменения случаются тогда, когда вы прекращаете сомневаться и медлить и принимаете решение действовать немедленно. Успешных и счастливых людей отличает решительность. И кстати говоря, это качество можно развить, если действовать подобным образом до тех пор, пока это не станет для вас так же просто, как дышать.

К сожалению, многие ничего не добиваются только потому, что еще не решили стать богатыми. Люди страдают от избыточного веса и плохого самочувствия, потому что еще не решили стать стройными и подтянутыми и заняться своим здоровьем. Они действуют неэффективно и непродуктивно, потому что не имеют намерения стать организованными и высокопродуктивными.

Примите твердое решение

Немедленно примите решение стать экспертом в тайм-менеджменте и личной эффективности, сколько бы времени и усилий ни понадобилось вам для достижения этой цели. Сегодня же сформируйте намерение снова и снова применять эти принципы, до тех пор пока они не станут вашей второй натурой. Приучите себя делать то, что нужно для того, чтобы стать лучшим в своем деле.

Пожалуй, лучшее определение самодисциплины дал философ и писатель Элберт Хаббард: «Самодисциплина – это способность заставить себя делать то, что и когда следует делать, хочется вам этого или нет». Легко делать что-то, если вам этого хочется. Но добиться успеха можно, только заставив себя совершать нужные действия вопреки своему нежеланию.

Какие решения вам необходимо принять сегодня, чтобы начать восхождение на вершину успеха в своей области деятельности? Чем бы вы сейчас ни занимались, перестаньте сомневаться и медлить, сейчас же приступайте к действиям. Только так вы полностью измените свою жизнь.

Ставьте перед собой четкие цели и задачи

Для достижения целей очень важна ясность. От этого на 80 процентов зависит ваш успех. К сожалению, не менее 80 процентов неудач и разочарований происходит по той причине, что люди слишком неопределенно представляют себе, чего они хотят и как этого

можно достичь.

По словам нефтяного магната Гарольда Ханта, существует только два условия для достижения выдающегося успеха: во-первых, решить, чего именно вы хотите. Большинство людей никогда не делают этого. Во-вторых, определить цену, которую вам предстоит заплатить за это, и быть готовым к этому. Вы можете получить все что хотите, если готовы заплатить столько, сколько потребуется, за свой успех, потому что судьба заставит выплатить долг сполна.

Заранее планируйте каждый день

В повышении эффективности ежедневное планирование играет важнейшую роль. Применяйте формулу шести «п»: правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели.

Умение правильно планировать говорит о высоком профессионализме. Все успешные люди достаточно много времени тратят на планирование своих действий. Вы, должно быть, помните, что, согласно правилу 10/90, 10 процентов времени, затраченных на планирование, экономят 90 процентов времени, расходуемых на выполнение плана действий.

Всегда записывайте свои размышления на бумаге. Когда вы описываете, что должны сделать, во всех подробностях, происходит нечто удивительное. В действительности формулирование плана действий в письменном виде оттачивает ваше мышление, стимулирует креативность и позволяет гораздо лучше сконцентрироваться, чем в том случае, когда вы просто размышляете.

Начните планирование с составления основного списка всего, что вы должны сделать в долгосрочной перспективе. Он станет главным ориентиром и критерием оценки вашего продвижения к успеху. Каждый раз, когда вам в голову приходит очередная идея, вносите ее в этот список.

В начале каждого месяца составляйте список, в котором должно быть перечислено все, что вы намерены сделать в течение предстоящих четырех недель. Перечень дел на месяц поделите на недели, указав точные даты начала и завершения задач, которые вам предстоит решить в течение месяца. И последнее: всегда составляйте список дел на день – желательно накануне вечером, чтобы ваше подсознание успело поработать над ним, пока вы спите.

Всегда делайте только то, что записали. Если на протяжении дня возникает новая задача, внесите ее в перечень, прежде чем приступать к ее решению. На работе отмечайте галочкой каждую выполненную задачу. Это будет приносить вам чувство удовлетворения и личного успеха. Вычеркивание пунктов перечня одним за другим мотивирует и наполняет энергией. Список служит оценочным листом: он показывает, насколько вы продвинулись в выполнении плана, а также позволяет увидеть, что еще предстоит сделать.

По мнению специалистов по тайм-менеджменту, в том числе известного мастера Алана Лакейна, выполнение задач по списку повышает вашу эффективность сразу же на 25 процентов, как только вы начинаете его составлять. Самые эффективные люди всегда записывают свои планы на бумаге и работают на основании этого списка.

Скрупулезно планируйте каждый проект

Практически все, что вы делаете, можно считать проектом, который состоит из множества задач и выполняется поэтапно. В этом смысле вы выступаете менеджером проектов в течение всей своей профессиональной жизни. И от того, насколько вы способны эффективно их реализовывать – даже если проект состоит из множества задач, – зависят ваш успех, зарплата и карьера. К счастью, вы можете стать экспертом в этой области, выполняя всего несколько простых правил. Как и в тайм-менеджменте, главное в этом деле – ясность.

Вам следует запомнить шесть правил:

1. Начинайте работу над проектом с четкого определения идеального конечного

результата.

2. Составьте список этапов реализации проекта, подробно перечислив в нем все действия, которые предстоит выполнить от начала и до конца работы.

3. Упорядочьте задачи, перечисленные в списке, по степени важности и очередности. Что должно быть сделано в первую очередь, а что можно сделать позже? Какие задачи необходимо выполнять одновременно?

4. Назначьте ответственных за все этапы проекта. Определите, кто, что и когда должен сделать. План, в котором не указаны обязанности и конечные сроки выполнения задач, представляет собой не более чем обычный разговор. Он не гарантирует получение конкретного результата.

5. Тщательно отслеживайте ход реализации проекта, особенно если он очень важный и может привести к серьезным последствиям. Постоянно контролируйте, все ли идет как надо. Заслужите репутацию человека, способного выполнять важную работу в срок и даже раньше.

6. Проверьте, соответствуют ли ваши ожидания реальному положению дел. Никогда не полагайтесь на удачу. Никогда не исходите из того, что все будет хорошо. Всегда думайте о том, что может пойти не так и что будет худшим в таком случае. И делайте все возможное, чтобы этого не произошло.

Проанализируйте проект, задав такие вопросы: каков ключевой элемент или самый важный аспект этого проекта? Что может помешать своевременному выполнению наиболее значимой задачи? Помните: правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели. Составление тщательного и детального плана реализации каждого этапа проекта существенно повышает эффективность и позволяет получить хороший результат.

При расстановке приоритетов используйте метод АБВГД

В тайм-менеджменте и организации работы метод АБВГД – один из наиболее эффективных. Его преимущество заключается в простоте.

Для повышения эффективности любой работы необходимо определить самую важную задачу, а затем дисциплинированно работать над ней до тех пор, пока она не будет выполнена. Приемы тайм-менеджмента помогают выявить наиболее приоритетную задачу до того, как вы приступите к ее решению. Для этого необходимо подумать о том, каковы возможные *последствия* ее выполнения или невыполнения. Важной следует считать такую задачу, решение или, напротив, игнорирование которой может привести к серьезным позитивным или негативным результатам.

Высокоэффективные люди постоянно думают о возможных последствиях при планировании организации своих действий. А теперь рассмотрим собственно метод АБВГД.

Начните со списка

В случае применения метода АБВГД необходимо вначале составить перечень всего, что вам предстоит сделать, затем внимательно проанализировать его и обозначить буквами А, Б, В, Г или Д каждый пункт. Каждая буква имеет свое значение.

- *А* обозначает *очень важные задачи*. Их вы *обязательно должны* выполнить. Выполнение или невыполнение этих задач приведет к серьезным последствиям. Отметьте буквой А самые важные задачи в своем списке.

- *Б* обозначает *задачи, которые нужно выполнить, хоть они и не столь важны, как задачи А*. Их выполнение или невыполнение повлечет за собой незначительные последствия. Сюда относятся ответный телефонный звонок или проверка электронной почты. Обозначьте такие задачи буквой Б.

- *В* обозначает *задачи, которые было бы хорошо выполнить, но которые не приводят*

ни к каким последствиям. Это может быть звонок другу, перерыв на кофе или беседа с коллегой. Все это приятные занятия, но для вашей карьеры или успеха они не важны.

Обратите внимание, что нельзя приступать к выполнению задач Б до тех пор, пока не выполнены все задачи А. И соответственно, не стоит позволять себе решать задачи В до тех пор, пока не сделаны задачи Б. Вы должны строго придерживаться этого правила.

- *Г – задачи, выполнение которых можно поручить другим людям.* Вы должны делегировать как можно больше задач, чтобы освободить время для выполнения задач А.

- *Д – задачи, которые вообще не стоит выполнять.* Это настолько незначительные дела, что, если вы вычеркнете их из списка, это никак не скажется на ваших успехах в работе.

Отказ от несущественных задач облегчит вам жизнь и освободит время для решения задач, важных для вашего успеха в карьере.

Применив формулу АБВГД, упорядочьте задачи А по степени важности. Обозначьте самую важную задачу из этой категории как А1, следующую – А2 и так далее. Теперь немедленно приступайте к выполнению задачи А1 и усердно работайте над ней до самого завершения. Этот простой метод позволит вам повысить свою эффективность в два раза.

Отделяйте срочное от важного

Все задачи, которые вам предстоит решить в течение дня, можно разделить на четыре типа по степени срочности и важности.

Первый тип – *срочные и важные задачи*. Эти дела вы должны выполнить немедленно. Срочные и важные задачи – например важные телефонные звонки, встречи, визиты к клиентам и непредвиденные ситуации – почти всегда ставятся перед нами другими людьми. Тем не менее это важная и необходимая часть работы, которую нельзя откладывать, поскольку промедление может вызвать серьезные проблемы. Большинство людей весь день работают над решением таких задач.

Второй тип – *важные, но не срочные задачи*. В большинстве случаев в перспективе такие задачи могут привести к очень серьезным последствиям. Сюда относятся: подготовка предложений и отчетов, совершенствование знаний и навыков, физические упражнения, а также проведение времени с семьей.

Выполнение важных, но не срочных задач можно отложить на более поздний срок. Тем не менее они оказывают значительное влияние на вашу жизнь и рано или поздно становятся срочными – как, например, курсовая работа в университете или отчет для руководителя или клиента.

Третий тип – *срочные, но не важные задачи*. К таким делам можно отнести телефонные звонки, проверку электронной почты, разговор с коллегой, заглянувшим в ваш кабинет, спонтанное обсуждение новостей или телевизионных передач и тому подобное. Конечно, вы можете заниматься всем этим на работе, но такие дела не оказывают никакого влияния на ваш успех. Многие люди обманывают себя, занимаясь подобными срочными, но не важными задачами, и они только напрасно тратят время, которое можно было бы посвятить построению карьеры.

Самые большие расхищители времени – это задачи, которые не являются ни *срочными*, ни *важными*, то есть совершенно бесполезные дела. Речь идет о тех действиях, которые не приносят никакой пользы для вашей карьеры, например: чтение газет, звонки домой с вопросом, что будет на ужин, или походы по магазинам. Все эти дела не способствуют достижению ваших личных целей и успеху компании.

Чтобы повысить свою эффективность, следует сосредоточиться на определении срочных и важных задач, то есть тех, которые должны быть выполнены немедленно. Затем можно сделать все, что не является ни срочным, ни важным, чтобы осталось больше времени для тех дел, которые действительно могут изменить ситуацию на работе к лучшему. Для этого можно задавать себе следующие вопросы: каковы возможные последствия

выполнения этой задачи? Что произойдет, если вообще не выполнить ее? Учитывайте свой ответ при расстановке приоритетов.

Вынужденная эффективность

На все времени никогда не хватает, но, чтобы сделать самое важное, времени всегда достаточно. Каждый раз, когда вам необходимо выполнить важную задачу (ту, которая может иметь серьезные последствия), полностью погрузитесь в работу и выполните ее к намеченному сроку, чего бы это вам ни стоило. При таких условиях вы вынуждены работать эффективно.

Многие люди не могут заставить себя выполнить работу раньше срока. Они заявляют, что лучше всего работают в условиях недостатка времени. Однако никто не может работать хорошо в спешке. Это просто попытка оправдать свое неумение правильно организовать свое время. Когда сроки поджимают, вы не только подвергаетесь большему стрессу, но и совершаете больше ошибок. И очень часто из-за этого работу приходится переделывать.

Для повышения собственной эффективности и результативности всегда задавайте себе четыре вопроса:

1. *Какие задачи представляют для меня наибольшую ценность?* Что из того, чем вы занимаетесь, максимально полезно для вашей работы? Что обеспечивает самую большую выгоду или выигрыш вам и вашей компании? Поговорите со своим руководителем и сотрудниками, попросите их высказать свое мнение. Вы должны точно знать ответ на этот вопрос, чтобы работать только над теми задачами, которые представляют для вас наибольшую ценность.

2. *За что мне платят?* Для выполнения какой работы вас наняли? Какие рабочие задачи сильнее всего влияют на ваш карьерный рост? В зависимости от ответов на эти вопросы определите, чем вы должны сосредоточенно заниматься в течение дня.

3. *Что из того, что могу делать только я, принесет реальную пользу компании, при условии, что будет сделано как следует?* Даже в разное время ответ на этот вопрос может быть только один: это работа, которая не будет выполнена, если ее не сделаете вы. Однако если вы справитесь с ней должным образом, результат вашего труда может принести большую пользу компании. О чем бы ни шла речь, в первую очередь вы должны работать именно над этой задачей, потому что ее выполнение позволяет вам внести самый большой вклад в свой успех.

4. *На что в данный момент я могу потратить время с наибольшей пользой?* Что бы вы ни ответили на этот вопрос, убедитесь, что именно этим вы сейчас и занимаетесь.

Если постоянно задавать себе эти вопросы, вы всегда будете сосредоточены на решении самых приоритетных задач и сможете работать с максимальной отдачей. Приучитесь выполнять только те дела, которые упомянуты в ответах на эти вопросы, и ваша эффективность повысится в два раза. Так на что вы можете потратить свое время с максимальной пользой?

Руководствуйтесь правилом 80/20

Правило 80/20, или закон Парето, считается одним из самых важных и эффективных принципов тайм-менеджмента. Согласно этому правилу все действия можно поделить на две группы: малую, но значимую, и большую, но незначимую. Или, иными словами, 20 процентов всех действий (малая, но значимая группа) составляют 80 процентов ценности всего, что вы делаете (большая, но незначимая группа). Можно сформулировать это правило и иначе: на 80 процентов ценность ваших действий определяется лишь 20 процентами того, что вы сделали.

Закон Парето применим ко всем аспектам деловой и личной жизни. В бизнесе 80 процентов продаж обеспечивают 20 процентов клиентов; 80 процентов прибыли приносят

лишь 20 процентов продуктов; 80 процентов продаж совершают 20 процентов продавцов; а 80 процентов финансового и карьерного роста – это результат 20 процентов ваших усилий по достижению успеха.

Если вы составите список из десяти дел на день, то два пункта окажутся важнее всех остальных. Успех и эффективность зависят от того, сумеете ли вы определить, на какие 20 процентов самых важных задач вам следует направить свои усилия.

Поскольку нельзя сделать все дела сразу, какие-то из них приходится откладывать. Следовательно, вам необходимо научиться оставлять на потом те 80 процентов задач, которые не оказывают важного влияния на вашу жизнь и результаты работы. Обычный человек отодвигает в сторону самые важные дела, но этот подход не для вас. В критические моменты вы должны сознательно отказываться от немедленного выполнения несущественных задач, поскольку это не повлечет за собой серьезных последствий. Прежде чем приступить к работе, обязательно убедитесь в том, что ваши первоочередные задачи относятся к тем 20 процентам. Все остальное можно отложить.

Работайте на пике активности

Все в высшей степени эффективные, успешные и высокооплачиваемые люди действуют весьма активно на протяжении долгого времени. Высокий уровень физической, умственной и эмоциональной энергии позволяет им быть максимально эффективными. Чтобы поддерживать высокую активность, нужно правильно питаться, заниматься физическими упражнениями и достаточно отдыхать.

Ешьте легкую, питательную пищу с высоким содержанием белков. Исключите из своего рациона жирные блюда, сахар, продукты из белой муки, макароны, картофель, конфеты, тонизирующие напитки и всевозможные десерты. Регулярно занимайтесь физическими упражнениями, посвящайте этому 30–60 минут три-пять дней в неделю, даже если это просто прогулка перед началом рабочего дня. Неудивительно, что многие марафонцы и триатлонисты, которые тренируются порой по несколько часов в день, принадлежат к числу самых высокооплачиваемых и эффективных специалистов в своем деле. По всей вероятности, между хорошей физической формой и высокой эффективностью есть прямая связь.

Обязательно выделяйте достаточно времени на отдых, особенно если вы много работаете. Спите не меньше семи-восьми часов в сутки, а иногда даже больше. Чтобы работать с максимальной отдачей, вы должны брать хотя бы один выходной в неделю и две недели отпуска в год.

Определите, в какое время дня вы чувствуете себя лучше всего и готовы к работе. Для некоторых людей лучшее время для работы – утро, другим лучше работается во второй половине дня или вечером. Старайтесь заниматься самыми креативными и сложными задачами именно тогда, когда вы способны работать с полной отдачей. В частности, на пике активности нужно выполнять творческую работу, такую как написание отчетов и подготовка предложений.

Пожалуй, важнее всего в бизнесе способность эффективно мыслить и трудиться. Для поддержания максимального уровня эффективности и продуктивности нужно заботиться о своем физическом и психическом здоровье и заниматься самыми важными делами тогда, когда чувствуете прилив энергии. Так вы достигнете высоких результатов и больших успехов.

Решайте важные задачи по одной

Наиболее действенным подходом в тайм-менеджменте считается решение задач по отдельности. Это сразу же повышает вашу производительность на 50 процентов. Введя такой подход в привычку, вы удвоите свою эффективность, даже если не будете следовать

всем остальным рекомендациям этой главы.

Все очень просто. Составьте список предстоящих дел. Выберите из него самый важный пункт, на который вы потратите время с максимальной пользой. Теперь приступайте к работе над этой важной задачей и заставьте себя трудиться до тех пор, пока не выполните ее.

Сталелитейный магнат Эндрю Карнеги, начинавший чернорабочим на заводе в Питсбурге, стал одним из самых богатых людей в мире. Он считал, что достиг успеха и богатства благодаря этому простому правилу. По его признанию, такой подход изменил не только его жизнь, но и жизнь всех, кто когда-либо работал на него.

Помните: для достижения успеха необходимы *фокус и концентрация*. Вам следует четко определить свои цели и приоритеты и упорно, не отвлекаясь, работать над выполнением самой важной задачи до ее полного завершения. Такая хорошая привычка помогает очень быстро добиться успеха.

Доводите начатое до конца

Если, приступив к выполнению той или иной задачи, вы отвлекаетесь, а затем снова возвращаетесь к работе, и так происходит несколько раз, вы увеличиваете время выполнения задачи на 500 процентов. И наоборот, упорная работа над одной задачей сокращает затраты времени на 20 процентов. Это один из величайших секретов тайм-менеджмента и высокой эффективности. Вы можете приобрести такую полезную привычку, если будете постоянно практиковаться.

Сосредоточенное выполнение одного дела имеет два преимущества. Во-первых, вы быстро превратитесь в одного из самых ценных и высокооплачиваемых специалистов в своей области. Во-вторых, успешное завершение каждой важной задачи заставляет вас чувствовать себя счастливым и энергичным и повышает самооценку. У вас появляется мотивация, и вы горите желанием приступить к следующему делу. Итак, работайте над решением задач по очереди и всегда доводите начатое до конца. Это очень важно для достижения успеха.

Съешьте лягушку!

Как говорится в одной старой притче, первым делом утром съешь лягушку, и пусть это будет самое плохое, что может случиться с тобой за весь день¹². Следовательно, если вам предстоит съесть лягушку, не стоит смотреть на нее слишком долго. Такой лягушкой может быть самое большое, или неприятное, или трудное дело, которое необходимо сделать в определенный момент времени.

Любое дело, которое может изменить вашу жизнь и карьеру к лучшему, требует серьезной, тяжелой работы. Но чаще всего мы стараемся отложить его на потом, хотя и знаем, что это плохо отразится на нас. Я предлагаю вам способ действий, который облегчит вам «поедание лягушки».

Составьте список дел на следующий день. Упорядочьте его по степени важности с помощью метода АБВГД. Выберите задачу А1 (самую важную) и перед уходом из офиса положите материалы о ней в центре рабочего стола. На следующее утро, прежде чем проверять электронную почту, совершать телефонные звонки, читать газеты или разговаривать с коллегами, заставьте себя приступить к работе над этой задачей и занимайтесь ею до тех пор, пока она не будет выполнена. Заставляйте себя «съедать лягушку» каждое утро, пока это не войдет в привычку.

¹² Это выражение приписывается Марку Твену. *Прим. ред.*

Делайте самое неприятное дело в первую очередь

Выполнение важной задачи в самом начале рабочего дня зарядит вас энергией на весь день. Вы становитесь более сосредоточенным и работаете быстрее. «Съев свою лягушку», вы выполните гораздо больше работы в течение дня.

Около пяти лет назад я проводил в компании с годовым оборотом в 30 миллионов долларов семинар, во время которого рассказал участникам историю о том, что утром прежде всего необходимо «съесть лягушку». Эта история настолько понравилась слушателям, что на Рождество все руководители компании получили в подарок медную фигурку лягушки, чтобы она напоминала им о важности этого принципа.

За пять лет годовой объем продаж этой компании увеличился с 30 до более чем 100 миллионов долларов. Все руководители, с которыми я до сих пор продолжаю сотрудничать, гордо показывают на медных лягушек на своем столе и рассказывают мне о том, как этот подход изменил их жизнь к лучшему. Попробуйте и вы применить его в своей жизни.

Организируйте рабочее пространство

Высокоэффективные люди всегда работают за чистыми столами, в свободном рабочем пространстве. Рабочее место неэффективных, непродуктивных и несобранных людей выглядит так, словно там взорвалась граната, разбросавшая в беспорядке бумаги и папки. Такой путь не для вас. Выработайте привычку наводить порядок на своем рабочем месте и всегда работать только за чистым столом. Даже если вам придется убрать все со стола и сложить на пол или в офисный шкаф, сделайте это. Поддерживайте порядок на рабочем столе!

Мы тратим 30 процентов рабочего времени на поиски предметов, оказавшихся не на месте. Некоторые люди утверждают, что им лучше работается, когда на столе беспорядок. Однако они обманываются. Если заставить их навести порядок на рабочем столе и работать только над одной задачей, то в течение 24 часов их эффективность повысится, что, конечно же, заставит их изумиться.

Содержите бумаги в порядке

Что касается бумажной работы, то тут следует действовать следующим образом: выбросить, передать, выполнить, отправить в архив.

- *Выбросить.* Корзина для мусора – один из самых полезных инструментов тайм-менеджмента. Чтобы не увязнуть в чтении бумаг, выбрасывайте их. Это правило относится в основном к рекламным материалам, которые вам присылают по почте, а также журналам, газетам и другим ненужным материалам. В эпоху интернета к этому правилу добавилось нажатие кнопки «удалить». Активно пользуйтесь ею в своем электронном почтовом ящике, удаляя все, что не требует вашего непосредственного внимания. Не читайте просто из любопытства.

- *Передать.* Если разобраться с документом, попавшим вам в руки, может другой сотрудник, передайте бумагу ему. Сделайте на документе отметку и отправьте его нужному человеку. Старайтесь делегировать как можно больше задач, чтобы у вас оставалось больше времени на те дела, которые можете сделать только вы.

- *Выполнить.* Используйте для таких документов красную папку, чтобы она выделялась на общем фоне. В ней должны находиться материалы, касающиеся тех задач, которые вам нужно выполнить в ближайшее время. Отправляя документы в папку «Выполнить», вы принимаете решение по поводу этих задач, и они больше не мешают вам заниматься текущей работой.

- *Отправить в архив.* Эти бумаги и документы, вероятно, понадобятся вам позже.

Но прежде чем отправить их на хранение, вспомните, что 80 процентов таких бумаг больше никогда никто не прочитает. Значит, делая на документе отметку «Отправить в архив», вы придумываете работу для кого-то другого. Поэтому убедитесь в том, что это действительно необходимо.

Сомневаешься – выброси!

Специалисты по тайм-менеджменту берут сотни долларов за то, чтобы помочь руководителям навести порядок на рабочих столах и в кабинетах. И первое, что они делают, – заставляют клиентов перебрать кипы бумаг, которые те планировали прочитать впоследствии. Придерживайтесь такого правила: если вы не прочитали документ в течение шести месяцев, значит, он вам не нужен. Выбросьте его!

Мой девиз в поддержании порядка таков: «Сомневаешься – выброси!» Этот принцип применим и к старой одежде, мебели, игрушкам и всему, что захламляет наше жизненное пространство. У многих людей есть привычка сохранять все журналы, газеты, рекламные листовки и другие информационные материалы, которые к ним попадают. Как правило, неспособность выбрасывать вещи – отголосок бедного детства или влияния родителей, которые были бедны.

Вы никогда не прочитаете всю информацию, которую получаете каждый день, поэтому должны приучить себя сразу же выбрасывать такие материалы. Поддерживайте чистоту и порядок на своем рабочем месте. Держите на столе только один документ, касающийся дела, которым занимаетесь в данный момент.

Эффективно используйте время в пути

Сегодня мы все много времени проводим в автомобиле и самолете. Так почему бы не использовать его с пользой? Недавно специалисты Университета Южной Калифорнии пришли к выводу, что прослушивание аудиопрограмм в автомобиле приносит столько же пользы, сколько и полноценный университетский курс. Превратите свой автомобиль в университет на колесах: слушайте в нем образовательные аудиопрограммы. Многие повысили свое образование и добились больших успехов в своей области именно благодаря обучающим программам. Вам следует делать то же самое. Пусть с этого самого дня в вашей машине всегда звучит какая-либо аудиопрограмма.

Кабинет в небе

В самолете тоже можно эффективно использовать время. Специалисты по тайм-менеджменту пришли к выводу, что каждый час работы в полете равен трем часам работы в офисе. Здесь вас никто не отвлечет от дела, если вы запланируете и организуете все заранее.

Рассматривайте каждый полет как возможность поработать и повысить свою эффективность. Заранее планируйте поездку. Составьте график работы. Запишите, что вы намерены сделать во время полета. А затем соберите вещи в дорогу, взяв все необходимое для того, чтобы извлечь из полета максимальную пользу. В аэропорт необходимо приехать заранее, примерно за час до вылета. Это позволит вам спокойно занять в салоне свое место и сохранить ясность мысли.

Сразу же приступайте к работе

Как только самолет взлетит, опустите столик, достаньте свою папку и начинайте работать. Не поддавайтесь искушению почитать журнал, лежащий в кармане кресла, или посмотреть фильмы, которые показывают во время длительных перелетов. Не пейте

алкогольных напитков. Лучше выпивать по два стакана воды каждый час, чтобы сохранить трудоспособность и ясность мысли, а также существенно уменьшить негативные последствия смены часовых поясов.

И последнее правило для путешествий: на пути в пункт назначения работайте над выполнением серьезных задач, требующих энергии и концентрации. А на обратном пути, когда вы устали и не так активны, можно почитать газеты и журналы.

В любом случае дорожите каждой минутой. Не уподобляйтесь тем, кто слушает радио в автомобиле, а в самолете распивает напитки на протяжении всего полета либо смотрит фильмы или разглядывает пейзажи в иллюминаторе. Превратите свой автомобиль в мобильный учебный класс, а кресло самолета – в летающий кабинет. Используйте эти возможности для того, чтобы выполнить работу раньше срока и вырваться вперед.

Совершенствуйтесь в выполнении главных задач

Чем лучше вы справляетесь с выполнением важных задач, тем меньше времени вы на них тратите. Совершенствование профессиональных навыков может в два раза повысить эффективность вашей работы, а также ее качество и объем, что положительно скажется на ваших доходах.

Во время семинаров я привожу такой пример. Человек, который печатает двумя пальцами, делает это со скоростью от пяти до десяти слов в минуту. Немного попрактиковавшись, он научится печатать, не глядя на клавиатуру. Тренируясь всего 30 минут в день в течение 90 дней, можно увеличить скорость набора в среднем до 50–80 слов в минуту. Иными словами, всего за три месяца он повысил свою производительность в десять раз.

Непрерывно учитесь

Постоянное совершенствование профессиональных навыков может оказать большое влияние на важные аспекты вашей работы. Если вы продавец, то должны в совершенстве владеть навыками предварительных исследований, проведения презентаций, выполнения последующих мероприятий и заключения сделок. Если вы работаете в сфере управления, вам следует развивать навыки подбора персонала, делегирования задач, контроля их выполнения и коммуникации.

Вам следует найти ответ на очень важный вопрос: какой навык оказал бы самое большое влияние на вашу карьеру, если бы вы владели им в совершенстве и постоянно применяли? Если вы не знаете ответа, спросите об этом своего руководителя, коллег, жену или мужа. Поговорите об этом с друзьями и клиентам, но обязательно узнайте это. После того как вы определите этот навык, поставьте перед собой цель развить его до уровня мастерства и установите конечный срок ее достижения. Составьте план овладения этим навыком и начинайте действовать. Каждый день делайте что-нибудь для того, чтобы повысить мастерство владения этим самым важным для вашей карьеры умением. Этот подход очень позитивно отразится на вашем профессиональном росте.

Работайте в режиме реального времени

Выработайте в себе склонность к действию – это чрезвычайно важно для повышения эффективности. Всегда держите быстрый темп и постоянно ускоряйте его. Сделайте это прямо сейчас!

В наши дни очень важно делать все быстро. Тех сотрудников, кто способен опережать других и при этом выполнять работу качественно, высоко ценят в компании, считают более умными и компетентными. Поэтому старайтесь принимать решения быстро. Основную часть всех решений можно принять в тот же момент, когда в этом возникает необходимость.

Не откладывайте их на потом. Промедление образует затор в потоке рабочих заданий и тормозит вашу работу.

Выполняйте все задания, не требующие много времени, по мере того, как они возникают. Любую работу, на выполнение которой уходит не более двух минут, следует делать сразу же. Только подумайте, сколько времени вам придется на нее потратить позже, если вы не сделаете этого сейчас. Примите срочный телефонный звонок и немедленно решите проблему. Обсудите важный вопрос и сразу же примите решение. Моментажно реагируйте на просьбы руководителя и клиентов. Действуйте без промедления, как только возникает необходимость или возможность, – и вы заслужите репутацию быстрого и ответственного сотрудника. А сделать это – ваша задача. Такая репутация откроет перед вами множество дверей. Благодаря этому вы получите новые карьерные возможности.

Итак, быстрое выполнение задач – важный фактор повышения эффективности и карьерного роста.

Проведите реинжиниринг рабочих процессов

В настоящее время большинство рабочих процессов и заданий состоят из множества разных этапов и задач. Разные рабочие процессы развивались на протяжении долгого времени, поэтому у них есть много недостатков, о которых сегодня никто не задумывается. Отдельные этапы этих процессов сейчас устарели и не приносят пользы, но увеличивают количество времени, необходимого для выполнения соответствующей работы. Реинжиниринг позволяет сократить затраты времени, энергии и денег.

Работать по старинке не для вас. Поэтому займитесь модернизацией. Вначале запишите все этапы любой крупной задачи, которую вам предстоит выполнить, – от подачи идеи до получения конечного результата. После того как составите список, сократите количество пунктов на 30 процентов при первом же просмотре. Это почти всегда можно сделать, если подойти к делу творчески. Например, поищите способы объединить несколько этапов в один или объединить несколько участков работы, чтобы ее выполнял один человек вместо нескольких. Найдите возможность сократить, приостановить или исключить этапы, в которых больше нет необходимости. Постоянно думайте о том, почему какая-то задача выполняется определенным образом и нет ли более эффективного способа ее решения. Упрощение и оптимизация позволяют делать больше дел за более короткое время, а это очень важно для повышения эффективности.

Каждый год создавайте себя заново

Мы живем во времена самых грандиозных перемен за всю историю человечества. Во всех сферах нашей жизни все меняется настолько быстро, что нам приходится постоянно оценивать и создавать себя и свою жизнь заново. По меньшей мере раз в год анализируйте все аспекты своей жизни, чтобы понять, хотите ли вы продолжать заниматься своим теперешним делом.

Представьте на минуту, что ваш бизнес пошел ко дну и нужно начинать все с нуля на новом месте. Что бы вы стали делать немедленно, а чего не стали бы делать вообще? Кого из сотрудников вы взяли бы с собой в новую компанию, а от кого пришлось бы отказаться? Предположим, ваша работа, бизнес или область специализации вдруг стали не нужны и теперь вам придется строить карьеру заново. Если бы у вас была возможность выбрать любой путь, чем вы предпочли бы заняться?

Подумайте о том, где вы живете и как члены вашей семьи проводят свободное время. Оцените свое финансовое и физическое состояние. Если бы, подобно художнику, стоящему перед чистым полотном, вы могли написать заново какую-то часть своей жизни, что бы вы изменили? Если регулярно анализировать свою жизнь с этой точки зрения, вы увидите, что в ней можно изменить и привести в соответствие с вашими истинными желаниями. Этот

подход гарантированно повышает эффективность и улучшает качество жизни.

Устанавливайте четкую очередность выполнения задач

Вы уже знаете о важности расстановки приоритетов. Приоритетным задачам уделяется больше внимания. Как правило, их всегда нужно выполнить в первую очередь. Но не стоит забывать и о тех делах, которые следует делать после приоритетных. О них мы нередко забываем потому, что у нас слишком много работы и слишком мало времени.

Как известно, чтобы получить иной результат, нужно сделать что-нибудь по-другому или *прекратить* делать. Поэтому следует систематически пересматривать второстепенные задачи, которые уже потеряли свою значимость. Отказывайтесь от действий, не представляющих для вас сегодня прежней ценности. Если вы загружены работой, то, прежде чем взяться за новое дело, вам придется прекратить делать старое. Начало нового дела означает отказ от того, что вы делали до сих пор. Проанализируйте свою ситуацию. От каких дел можно избавиться, чтобы высвободить достаточно времени для новых, значимых задач?

Возврат контроля и отказ от второстепенных задач

Вы можете начать контролировать свою жизнь в той мере, в какой способны отказаться от выполнения незначительных задач. Повысить эффективность можно только путем высвобождения времени на выполнение задач, представляющих для вас большую ценность с точки зрения пользы, которую они могут принести в будущем.

Когда я перегружен работой, я постоянно повторяю: «Ты можешь сделать только то, что в твоих силах». Вы тоже повторяйте эти слова, когда чувствуете, что груз работы стал слишком тяжел. А затем составьте список всех предстоящих дел и разберитесь, какие второстепенные задачи стали неактуальны. Откажитесь от всего, на что не стоит тратить время. Порой слово «нет» экономит очень много сил.

Держите равновесие

Вы работаете ради того, чтобы обеспечивать семью, поддерживать здоровье и получать удовольствие от других важных сторон своей жизни. Вы хотите поддерживать счастливые, гармоничные отношения с супругом и детьми. Вы стремитесь сохранить здоровье и хорошее самочувствие. Развиваться интеллектуально и духовно. Вы хотите добиться максимального карьерного успеха и располагать ресурсами для получения действительно важных для вас вещей, не имеющих отношения к работе.

К сожалению, большинство людей ставят телегу впереди лошади. Они настолько погружаются в работу, что забывают, зачем собирались добиться успеха. Такой путь не для вас. Помните, что самое главное в жизни – это отношения с людьми. И ваш успех на 85 процентов зависит от этого. Только 15 процентов вашего счастья приносят успех в карьере и другие виды деятельности. Вы должны поддерживать равновесие.

Сделайте свою жизнь проще и лучше

Секрет поддержания равновесия в жизни прост. Сделайте душевное спокойствие, счастье и семейную жизнь своими главными целями и подчините все остальное их достижению.

Не забывайте проводить время со своей семьей. Делайте это по вечерам, выходным и во время отпуска. Для поддержания равновесия в жизни значение имеет только то, сколько времени вы проводите дома и как вы его проводите на работе. Не смешивайте эти два времяпрепровождения.

Всегда придавайте первостепенное значение взаимоотношениям с людьми, а своих близких всегда ставьте на первое место.

На работе занимайтесь только работой. Не тратьте времени на пустые разговоры и бесполезные действия. Эффективно используйте каждую минуту рабочего времени. Помните, что каждая минута, потраченная на праздное общение, отнимает время у вашей семьи и других важных для вас людей.

Когда вы научитесь поддерживать в жизни баланс, вы станете эффективнее работать, больше зарабатывать и чаще бывать с семьей. Вот поэтому-то и стоит стремиться к повышению эффективности работы.

Станьте человеком действия

В наше время все постоянно спешат. Руководитель требует, чтобы все было сделано немедленно. Клиенты до настоящего момента даже не знали, что им нужен ваш продукт, а теперь они хотят получить его «вчера». Люди стали очень нетерпеливы. Никто больше не желает стоять в очереди. Любой пользователь интернета переключится на новую ссылку через семь-восемь секунд, если ваш сайт загружается недостаточно быстро.

Больше всего повышению эффективности препятствует склонность погружаться в бесконечные разговоры о решении того или иного вопроса. Многие считают, что умные разговоры и бесконечное планирование – это и есть результат. Однако к результату приводит только действие. Значит, важнее всего на деле выполнять свою работу. Успешные люди отличаются от других тем, что постоянно находятся в движении. Они берут инициативу в свои руки и постоянно предпринимают действия, приближающие их к цели.

Важен результат!

По большому счету, компания платит вам за результат работы. Поэтому вам всегда нужно стремиться к нему. Ориентированность на результат неразрывно связана с высокой эффективностью и производительностью.

Сегодня же настройтесь на решительные действия в случае появления необходимости. Ускорьте темп! Беритесь за дело! Работайте! Чем быстрее вы действуете, тем больше у вас энергии и тем лучше вы себя чувствуете и больше успеваете сделать. Чем быстрее вы действуете, тем больше нового узнаете и больше опыта приобретаете, а значит, вам больше платят и быстрее продвигают вас по службе.

Формула повышения эффективности

Чтобы максимально повысить свою эффективность, следуйте формуле, состоящей из пяти слагаемых:

1. Определите *цели и задачи*, к которым вы стремитесь.
2. Составьте *список дел* на сегодня, которые приблизят вас к достижению этих целей и задач.
3. Упорядочьте этот список *по степени важности* и приступайте к выполнению самой важной задачи.
4. Приступив к выполнению самой важной задачи, усердно работайте над ней до тех пор, пока она не будет полностью завершена.
5. Снова и снова повторяйте замечательные слова: «Сделай это сейчас! Сделай это сейчас! Сделай это сейчас!»

Заключение **Что вам делать теперь?**

Как я говорил уже неоднократно, мы живем в самое замечательное время во всей истории человечества. Наши возможности достичь всего, чего мы пожелаем, практически безграничны, путь к успеху нам преграждают только наши собственные внутренние установки. Поэтому вы можете и должны стать одним из самых эффективных специалистов в своей области деятельности и создать себе репутацию человека, который обязательно выполнит работу, если в этом возникнет необходимость. Ваша задача – стать одним из самых продуктивных и ценных сотрудников в своей компании, добиться более высокой оплаты труда и быстрого карьерного роста. Сделайте свою жизнь прекрасной, умело управляя своим временем и постоянно повышая эффективность. Если вы добьетесь этих целей, то вас ждет большой успех во всем, за что бы вы ни взялись. Сегодня создать себя заново, стать новым человеком возможно на любом этапе жизни.

Вопросы для размышления

1. За что вам платят зарплату? Какие виды деятельности на вашей должности наиболее важны?
2. Какой навык или умение лучше всего повлияли бы на вашу карьеру, владеете вы ими в совершенстве?
3. Какие действия или задачи вы могли бы делегировать, сократить или перестать выполнять?
4. Если бы сегодня вы могли начать все заново без каких-либо ограничений, что вы сделали бы по-другому?
5. Какие самые важные проекты вам необходимо закончить как можно быстрее?
6. Что из того, что можете хорошо делать только вы, принесет реальную пользу вашей карьере?
7. Что вы намерены начать или прекратить делать сразу же после прочтения этой книги, основываясь на том, что вы из нее узнали?

Об авторе



Брайан Трейси – один из лучших спикеров США, автор множества бестселлеров, ведущий консультант и тренер в области личного и профессионального роста. Суммарная аудитория его выступлений за год составляет более четверти миллиона человек, а их тематика охватывает весь спектр вопросов от персонального успеха и лидерства до эффективности управления, креативности и мастерства продаж. Брайан Трейси – автор более 40 книг и более 350 обучающих аудио– и видеопрограмм. Многие его работы были переведены на иностранные языки и сегодня известны в 52 странах мира. Вместе

с Кэмпбеллом Фрейзером он разработал целый комплекс передовых программ подготовки и повышения квалификации бизнес-коучей, тренеров и консультантов.

Клиентами консалтинговых услуг Брайана Трейси стали больше тысячи компаний, среди которых такие гиганты, как IBM и McDonnell Douglas, а также ассоциация «Круглый стол миллионеров». Более двух миллионов человек обучались у него на тренингах. Его идеи прошли проверку временем и доказали свою эффективность и быстрое действие. Клиенты Трейси, участники его семинаров и читатели книг осваивают целый ряд приемов и стратегий, которые можно сразу же начать применять на практике, чтобы добиваться высоких результатов в профессиональной и личной жизни.