



ВЕЛИКИХ КНИГ ОБ УСПЕХЕ

КЛАССИКИ И СОВРЕМЕННОКИ – ПОД ОДНОЙ ОБЛОЖКОЙ

СТИВЕН КОВИ • НАПОЛЕОН ХИЛЛ • МАЙКЛ ДЕЛЛ • БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН
ЭНДРЮ КАРНЕГИ • УОЛЛЕС УОТТЛЗ • ГЕНРИ ФОРД • ЖАН-ПОЛЬ ГЕТТИ
ХОРЕЙШО ЭЛДЖЕР • СУНЬ ЦЗЫ • РОБЕРТ КИЙОСАКИ • ДЖЕК УЗЛЧ И И ДРУГИЕ

**УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ
С ЛУЧШИМИ КНИГАМИ ОБ УСПЕХЕ ЗА ОДИН ДЕНЬ**

ТОМ БАТЛЕР-БОУДОН – создатель литературной серии, посвященной самым известным работам по психологии. Его книги отмечены престижными наградами, переведены на 17 языков и пользуются огромной популярностью. Том живет в Лондоне, работает одновременно в Великобритании и Австралии. Помимо написания книг проводит семинары и ведет собственную страничку в Интернете: www.butler-bowdon.com

ВСЕ САМОЕ ВАЖНОЕ О ДОСТИЖЕНИИ УСПЕХА ИЗ ЗНАМЕНИТЫХ КНИГ (ОТ ДРЕВНИХ ВРЕМЕН ДО НАШИХ ДНЕЙ)

- **ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ**
- **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И КАРЬЕРНЫЙ РОСТ**
- **ВЫСОКИЕ ЗАРАБОТКИ И ДОСТИЖЕНИЕ БОГАТСТВА**
- **ОТЛИЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДАЖЕ В НЕЗНАКОМОМ ДЕЛЕ**
- **ВЛИЯНИЕ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ И МЫШЛЕНИЕ ЛИДЕРА**
- **ПОСТРОЕНИЕ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ**
- **РЕАЛИЗАЦИЯ САМЫХ ДЕРЗКИХ ПЛАНОВ ВОПРОКИ ВСЕМУ**

УОРРЕН БЕННИС. КАК СТАНОВЯТСЯ ЛИДЕРАМИ. **СУНЬ ЦЗЫ.** ИСКУССТВО ВОЙНЫ. **КЕННЕТ БЛАНШАР И СПЕНСЕР ДЖОНСОН.** МЕНЕДЖЕР ЗА ОДНУ МИНУТУ. **РОДЖЕР ЛОУЗНШТЕЙН.** БАФФЕТ. **ЧИН-НИНГ ЧУ.** КАМЕННОЕ ЛИЦО, ЧЕРНОЕ СЕРДЦЕ. **СТИВЕН Р. КОВИ.** СЕМЬ НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ. **БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН.** ПУТЬ К ИЗОБИЛИЮ. **ЖАН-ПОЛЬ ГЕТТИ.** КАК БЫТЬ БОГАТЫМ. **НАПОЛЕОН ХИЛЛ.** ДУМАЙ И БОГАТЕЙ. **СПЕНСЕР ДЖОНСОН.** КТО УКРАЛ МОЙ СЫР? **РОБЕРТ КИЙОСАКИ.** БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА. **ЭНТОНИ РОББИНС.** БЕСПРЕДЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ. **РОБИН ГЕРБЕР.** ЛИДЕРСТВО В СТИЛЕ ЭЛЕОНОРЫ РУЗВЕЛЬТ. **ДЭВИД ДЖ. ШВАРЦ.** ИСКУССТВО МЫСЛИТЬ. **ФЛОРЕНС СКАВЕЛ ШИНН.** ПОТАЙНАЯ ДВЕРЬ К УСПЕХУ. **ТОМАС ДЖ. СТЭНЛИ.** МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА. **БРАЙАН ТРЕЙСИ.** ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМУМА. **УОЛЛЕС Д. УОТТЛЗ.** НАУКА СТАТЬ БОГАТЫМ. **ДЖОН УИТМОР.** КОУЧИНГ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЕЩЕ 35 КНИГ

«Можно прочитывать много хороших книг. Но иногда достаточно прочитывать одну, и вы будете прекрасно ориентироваться в предмете. Великолепная энциклопедия успеха».

The New York Times

ISBN 978-5-699-55689-2



9 785699 556892 >

Клод М. Бристоль. Магия веры

КЕННЕТ БЛАНШАР И СПЕНСЕР

ДИК-ОБОРВАНЕЦ

УДВАРД ВОР.
К. С.

ДЖОНСОН. МЕНЕДЖЕР ЗА ОДНУ МИНУТУ

Как Эдвард Бок стал американцем

Чин-Нинг Чу.
Каменное лицо,
черное сердце

РОБЕРТ КОЛЬЕР.
ТАЙНА ВЕКОВ

У. Тимоти Голви.
Теннис как

Роджер Ж
Ка
Лоуэнштейн.
Баффет агли

Жан-Поль Гетти.
Как быты богатым

УОРРЕН БЕННИС. КАК СТАНОВЯТСЯ ЛИДЕРАМИ

Майкл Делл.
От Dell без
посредников

ЛЭС ГИБЛИН. КАК ОБРЕСТИ УВЕРЕННОСТЬ И СИЛУ В ОБЩЕНИИ С ЛЮДЬМИ

Бальтасар Грасиан.
Наука благоразумия

ДЖОРДЖ С. КЛЭЙСОН. САМЫЙ БОГАТЫЙ ЧЕЛОВЕК БАВИЛОНА СТИВЕН Р. КОВИ. СЕМЬ

СТИВЕН Р. КОВИ. СЕМЬ НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ

Рассел Х. Конуэлл. Алмазные залежи

НАПОЛЕОН ХИЛЛ. ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

ГЕНРИ ФОРД. МОЯ ЖИЗНЬ, МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Роберт Кийосаки.
Богатый папа,
бедный папа

Дэвид
С. Лэндис.
Богатство
и бедность
народов

ЭРЛ ДЖ. ГРЭЙВС.
КАК ПРЕУСПЕТЬ
В БИЗНЕСЕ,
НЕ БУДУЧИ БЕЛЫМ

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН. ПУТЬ К ИЗОБИЛИЮ

Дэвид
Дж. Шварц.
Искусство
мыслить
масштабно

1. РОБИН ГЕРБЕР.
ЛИДЕРСТВО В СТИЛЕ
ЭЛЕОНОРЫ РУЗВЕЛЬТ

**ФЛОРЕНС СКАВЕЛ ШИНН.
ПОТАЙНАЯ ДВЕРЬ К УСПЕХУ**

Брайан Трейси.
Достижение
максимума **Ж**

**ДЖИМ ЛОЗР
И ТОНИ ШВАРЦ.
ЖИЗНЬ НА ПОЛНОЙ**

**ТОМАС ДЖ. СТЭНЛИ. МОЩНОСТИ
МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА**

СПЕНСЕР ДЖОНСОН. КТО УКРАЛ МОЙ СЫР?

**КЭТРИН ПОНДЕР. ДИНАМИЧЕСКИЕ
ЗАКОНЫ ПРОЦВЕТАНИЯ** bl. 80 —

ТОМ ХОПКИНС. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

ДОНАЛД Т. ФИЛЛИПС. ЛИНКОЛЬН О ЛИДЕРСТВЕ

ОРИСОН СУЭТ
МАРДЕН.
ДВИЖЕНИЕ
ВПЕРЕД

**ШЕРИЛ РИЧАРДСОН.
НАЙДИТЕ ВРЕМЯ
ДЛЯ ЖИЗНИ** Джек Уэлч. Джек

Джек Узлч. Джек

НЕЛЬСОН МАНДЕЛА. ИИ ПУТЬ К СВОБОДЕ

Д. ЗНТОНИ РОББИНС. БЕСПРЕДЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

ПСИХОЛОГИЯ

АНТОЛОГИЯ МЫСЛИ

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

«Эта потрясающая книга предлагает вам лучшие образцы литературы всех времен об успехе — в одной простой книге, которую вы сможете читать и перечитывать. Надеюсь, она будет продана миллионным тиражом!»

*Брайан Трейси, автор книги
«Привычки на миллионы долларов»*

«Очень хорошо написанный обзор предоставляет кладезь историй о том, что такое успех».

*Кеннет Бланшар, один из авторов книги
«Менеджер за одну минуту» и «Секрет: что знают
и делают великие лидеры»*

«Не могу себе представить, что кому-то может понадобиться еще одна книга на тему успеха после прочтения этой книги. В ней собраны все мудрые советы, которые могут вам когда-нибудь пригодиться и сделать вашу жизнь необыкновенной».

*Шерил Ричардсон, автор книги
«Найдите время для жизни»*

«Жаль, что эта книга не была написана раньше, — она помогла бы мне сэкономить время, потраченное на отсеивание ненужного, указав на действительно ценные труды. Очень рекомендую прочесть».

Джим Эван, вице-президент Ассоциации лекторов

«Если вы хотите узнать все секреты успеха, представленные в 50 лучших трудах на эту тему, — купите эту книгу сегодня же!»

*Зев Сафлас, автор книги «Мотивация,
которая работает» и учредитель сайта
CoachingWithResult.com*

Т О М Б А Т Л Е Р - Б О У Д О Н



ВЕЛИКИХ КНИГ ОБ УСПЕХЕ



ЭКСМО
Москва
2012

УДК 159.922.1
ББК 88.53
Б 28

Tom Butler-Bowdon
50 SUCCESS CLASSICS

Перевод с английского *Ольги Виязовой*
Художественное оформление *Петра Петрова*

Батлер-Боудон Т.

Б 28 50 великих книг об успехе / Том Батлер-Боудон ;
[пер. с англ. О. О. Виязовой]. — М. : Эксмо, 2012. —
464 с. — (Психология. Антология мысли).

ISBN 978-5-699-55689-2

Как сделать карьеру, заработать большие деньги, стать лидером, круто изменить свою жизнь к лучшему? Многие из нас годами ищут книгу, способную увлечь и вдохновить на личный и профессиональный рост. Но прежде чем купить еще одну книгу об успехе, познакомьтесь с ключевыми работами на эту тему, собранными под одной обложкой.

«50 великих книг об успехе» — это обширная подборка бесмертных произведений о том, как «думать и богатеть» (Наполеон Хилл), приобрести «7 навыков высокоэффективных людей» (Стивен Кови), стать «менеджером за одну минуту» (Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон), овладеть «искусством мыслить масштабно» (Дэвид Дж. Шварц). Это удивительные истории стремительного взлета и обогащения таких бизнесменов, как Эндрю Карнеги, Уоррен Баффетт, Генри Форд и Сэм Уолтон. Это уроки лидерства Эрнста Шеклтона, Элеоноры Рузвельт, Авраама Линкольна и Нельсона Манделы.

Практические и философские, яркие и незабываемые, 50 великих книг помогли миллионам людей достичь успеха в работе и личной жизни.

УДК 159.922.1
ББК 88.53

© Виязова О.О., перевод на русский язык, 2011
© Tom Butler-Bowdon 2004. First published by Nicholas Brealey Publishing, in 2004. This translation is published by arrangement with Nicholas Brealey Publishing
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2012

ISBN 978-5-699-55689-2

Содержание

Благодарности	7
Введение	9

50 ВЕЛИКИХ КНИГ ОБ УСПЕХЕ

1. Хорейшо Элджер. <i>Дик-оборванец</i> (1867)	28
2. Уоррен Беннис. <i>Как становятся лидерами</i> (1989)	36
3. Фрэнк Беттджер. <i>Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах</i> (1947)	44
4. Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон. <i>Менеджер за одну минуту</i> (1981)	52
5. Эдвард Бок. <i>Как Эдвард Бок стал американцем</i> (1921)	60
6. Клод М. Бристольт. <i>Магия веры</i> (1948)	70
7. Роджер Лоуэнштейн. <i>Баффетт</i> (1995)	78
8. Эндрю Карнеги. <i>Автобиография Эндрю Карнеги</i> (1920)	90
9. Чин-Нинг Чу. <i>Каменное лицо, черное сердце</i> (1992)	98
10. Джордж С. Клэйсон. <i>Самый богатый человек Вавилона</i> (1926)	106
11. Роберт Кольтер. <i>Тайна веков</i> (1926)	114
12. Джим Коллинз. <i>От хорошего к великому</i> (2001)	124
13. Рассел Х. Конуэлл. <i>Алмазные залежи</i> (1921)	134
14. Стивен Р. Кови. <i>Семь навыков высокоэффективных людей</i> (1989)	140
15. Майкл Делл. <i>От Dell без посредников</i> (1999)	150
16. Генри Форд. <i>Моя жизнь, мои достижения</i> (1922)	160
17. Бенджамин Франклин. <i>Путь к изобилию</i> (1758)	168
18. У. Тимоти Голви. <i>Теннис как внутренняя игра</i> (1974)	176
19. Жан-Поль Гетти. <i>Как быть богатым</i> (1961)	184
20. Лэс Гиблин. <i>Как обрести уверенность и силу в общении с людьми</i> (1956)	192
21. Бальтасар Грасиан. <i>Наука благоразумия</i> (1647)	200

22. Эрл Дж. Грэйвс. <i>Как преуспеть в бизнесе, не будучи белым</i> (1997)	208
23. Наполеон Хилл. <i>Думай и богатей</i> (1937)	216
24. Наполеон Хилл и У. Клемент Стоун. <i>Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия</i> (1960)	226
25. Том Хопкинс. <i>Профессиональное пособие для достижения успеха</i> (1982)	234
26. Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард. <i>Рожденные выигрывать</i> (1971)	242
27. Спенсер Джонсон. <i>Кто украл мой сыр?</i> (1998)	250
28. Роберт Кийосаки. <i>Богатый папа, бедный папа</i> (1997)	256
29. Дэвид С. Лэндис. <i>Богатство и бедность народов</i> (1998)	264
30. Дональд Т. Филлипс. <i>Линкольн о лидерстве</i> (1992)	278
31. Джим Лоэр и Тони Шварц. <i>Жизнь на полной мощности</i> (2003)	286
32. Нельсон Мандела. <i>Долгий путь к свободе</i> (1994)	294
33. Орисон Суэт Марден. <i>Движение вперед</i> (1894)	304
34. Джон У. Марриотт. <i>Дух служения</i> (1997)	314
35. Кэтрин Пондер. <i>Динамические законы процветания</i> (1962)	322
36. Шерил Ричардсон. <i>Найдите время для жизни</i> (1998)	330
37. Энтони Роббинс. <i>Беспредельная власть</i> (1986)	338
38. Робин Гербер. <i>Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт</i> (2002)	346
39. Дэвид Дж. Шварц. <i>Искусство мыслить масштабно</i> (1959)	356
40. Флоренс Скавел Шинн. <i>Потайная дверь к успеху</i> (1940)	364
41. Марго Моррелл и Стефани Каппарелл. <i>Способ Шеклтона</i> (2001)	372
42. Томас Дж. Стэнли. <i>Мышление миллионера</i> (2000)	382
43. Брайан Трейси. <i>Достижение максимума</i> (1993)	390
44. Сунь Цзы. <i>Искусство войны</i> (IV в. до н.э.)	398
45. Сэм Уолтон. <i>Сделано в Америке</i> (1992)	406
46. Уоллес Д. Уоттлз. <i>Наука стать богатым</i> (1910)	416
47. Джек Уэлч. <i>Джек</i> (2001)	424
48. Джон Уитмор. <i>Коучинг высокой эффективности</i> (1992)	434
49. Ричард Уайзмен. <i>Фактор удачи</i> (2003)	444
50. Зиг Зиглар. <i>До встречи на вершине</i> (1975)	452
Список книг в хронологическом порядке	459
Список использованной литературы	461

Благодарности

Тамару Лукас — за комментарии и всегда вдохновляющее влияние.

Ноя и Беатрис Лукас — за ценную поддержку и Говарда Тэйлора и Морису Тэйлор за помощь с компьютером.

Мэрион Батлер-Боудон — за то, что вы служили мне прекрасным образцом успешности.

Николаса Брили — за преданность изданию и за информацию, которая помогла улучшить эту книгу.

Терри Уэлч — за энергичный маркетинг в США.

Сэлли Лэндселл — за помощь в подготовке этой книги к изданию и множество полезных предложений.

Викторию Буллок — за эффективную рекламу книги в Великобритании.

Зои Манро — за содействие успеху этой и предыдущей книги.

Кена Лидера — за дизайн обложки, верно отражающий содержание книги.

Введение

Жажда успеха почти так же сильна, как потребность дышать. С момента нашего рождения мы хотим делать больше, получать больше и быть «больше». Мы можем мысленно представить успех как стремление к совершенству, тогда это будет понятнее.

Успехом можно считать смелость дать ход заветным мечтам и потенциальным возможностям. Большинство людей не дают им хода, потому что это кажется им опасным и непривычным. Однако те, кто пошел таким путем, считают это просто нормальной жизнью, которой должен жить каждый.

Иногда стремление достичь большего в нас убивает воспитание или культура, так что мы вынуждены снизить ожидания и согласиться на более-менее обычную жизнь. Однако если вы снова ощутили жажду успеха — эта книга для вас.

Настоящий успех

Это книга о реальных и значительных достижениях.

Только вы можете знать, достигли вы своих жизненных целей или нет. Перефразируя Джозефа Кэмпбелла, можно сказать, что некоторые люди всю жизнь взбираются по лестнице, только чтобы обнаружить,

что взобрались не туда. Вот почему я говорю о «реальных» достижениях: вы делаете что-то или занимаетесь чем-то, что наиболее ярко отражает вашу разностороннюю личность и дарования. Успех — это не событие и не результат сам по себе, а выражение всего лучшего, что в вас есть. Мир дает нам бесчисленные возможности для того, чтобы мы сделали его более разумным, гуманным и красивым. И вы должны найти свою нишу.

Настоящий успех — это не победа ради нее самой. Вот как определяет его известный бизнес-тренер Тимоти Голви:

«Победа — это преодоление препятствий ради достижения цели. Но цена победы лишь такова, какова ценность достигнутой цели».

Вам нужно различать стремление добиться успеха ради победы как таковой и желание достичь продолжительного успеха, который обогатит вашу жизнь и жизни других людей. Подлинный и долговременный успех опирается на возможности этого мира с наибольшим эффектом и минимальными потерями.

Особенности успешных людей

Что делает человека успешным? Что делает человека сильным, преуспевающим, ярким лидером? Эти вопросы воодушевили авторов на написание книг, в которых они предлагают свои ответы. Данный обзор представляет только краткий, неполный перечень трудов, но он может пробудить ваш аппетит к подобным книгам и поможет открыть для себя некоторые законы успеха.

ОПТИМИЗМ

Оптимизм — настоящая сила. Это тайна, открывшаяся всем, кто успешно преодолел серьезные трудности. Нельсон Мандела, Эрнест Шеклтон, Элеонора Рузвельт — все они признали, что пережить тяжелые времена им помогла способность сосредоточиться на хорошем. Они понимали, что именно Клод Бристольт называл «магией веры». Кроме того, все великие лидеры умели смотреть в лицо суровой реальности, тем самым проявляя одно сильное качество: непоколебимый оптимизм.

Оптимистичные люди добиваются успеха не просто потому, что верят — все закончится хорошо, но и потому, что их ожидания успеха заставляют их усерднее трудиться. Если вы не рассчитываете на многое, у вас не будет стремления хотя бы попытаться достичь большего.

Ясная цель, замысел или образ

Успех требует концентрации усилий. Большинство людей распыляют свою энергию на многие вещи и потому не могут стать выдающимися мастерами в каком-либо одном деле. По словам Орисона Суэта Мардена¹:

«Мир не нуждается в том, чтобы вы были юристом, священником, врачом, фермером, ученым или торговцем. Он не диктует, что вам делать, но требует, чтобы вы были мастером в том деле, за которое беретесь».

¹ Орисон Суэт Марден — известный американский психолог, один из основателей религиозно-философского движения «New Thought», автор множества книг.

Итак, чтобы стать успешным, вам нужно иметь высокие цели и устремления и упорно стремиться их реализовать.

Готовность работать

Успешные люди с готовностью занимаются монотонной работой во имя высокой цели. Большая часть жизни гения — это годы труда, вложенного в решение проблемы или поиски наилучшего выражения идеи. Упорно работая, вы приобретаете знания о самом себе, которые вам не позволят получить праздность.

Закон успеха таков: когда достигнешь его впервые, он может дать импульс, способный облегчить поддержание успеха. Как говорится, «ничто не является столь успешным, как успех».

Дисциплина

Настоящий успех основан на дисциплине, на понимании, что вы можете отдавать сами себе приказы и исполнять их. Это может показаться скучным, но в долгосрочной перспективе результаты могут быть впечатляющими.

Очень успешные люди знают: как Вселенная состоит из атомов, так успех состоит из минут, — и мастерски используют время.

Целостность ума

У успешных людей хорошие отношения с их бессознательным или подсознательным умом. Они доверяют своей интуиции, а так как интуиция всегда пра-

ва, они удачливее других. Они открыли один из удивительных секретов успеха: если полагаешься на интуицию, то иррациональный ум сам решает задачи и принимает решения.

Продуктивное чтение

Изучив привычки успешных людей, вы обнаружите, что обычно они много читают. Многие успешные лидеры, в том числе авторы произведений, о которых здесь идет речь, связывают поворотную точку в своей жизни с чтением определенной книги.

Если вы можете прочесть о достоинствах тех, кто вам нравится, вам останется только усилить собственное рвение.

Это книга о реальных и значительных достижениях.

Энтони Роббинс¹ заметил, что «успех дает подсказки» и чтение — один из лучших способов понять эти подсказки.

Любопытство и способность учиться жизненно важны для успеха. Человек, стремящийся развиваться, как сказал Дейл Карнеги, *«должен вымочить и продубить свой ум в литературном чане»*.

Готовность рисковать

Чем больше риск, тем больше возможный успех. Ни на что не решившись, вы ничего не добьетесь. Так что будьте готовы к действию.

¹ Энтони Роббинс — известный американский писатель, бизнес-тренер и психолог.

Осознание силы ожиданий

Успешные люди ожидают большего и обычно его получают, потому что ожидания привлекают и свой материальный эквивалент.

Если ваша жизнь вполне соответствует ожиданиям, успешный человек скажет вам, что нужно думать о великом, а не о малом.

Мастерство

Развитые люди могут повернуть любую ситуацию так, как им выгодно. Они «хозяева своего духа, капитаны своей судьбы».

Когда вовлечены другие стороны, они будут искать решения, максимально выгодные для всех. Говоря словами Кэтрин Пондер¹:

«Вы не должны идти на компромиссы, если хотите освободиться от компромиссов».

Гармония

Достижения мало что значат, если вы неуспешны как человек. Способность любить, слушать и учиться очень важна для вашего благополучия, и без нее трудно построить удовлетворительные отношения, необходимые для того, чтобы обновлять нас и способствовать нашим успехам.

¹ Кэтрин Пондер — мотивационный лидер, автор книг, посвященных духовному врачеванию.

Краткий тур по литературе

Ниже приведен обзор изданий, освещенных в этой книге и разделенных на четыре категории:

- ❖ *Мотивация*
- ❖ *Реализация вашего потенциала*
- ❖ *Преуспевание*
- ❖ *Лидерство*

МОТИВАЦИЯ

Хорейшо Элджер *«Дик-оборванец»*

Фрэнк Беттджер *«Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах»*

Клод М. Бристольт *«Магия веры»*

Роберт Кольер *«Тайна веков»*

Стивен Р. Кови *«Семь навыков высокоэффективных людей»*

Лэс Гиблин *«Как обрести уверенность и силу в общении с людьми»*

Наполеон Хилл и У. Клемент Стоун *«Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия»*

Том Хопкинс *«Профессиональное пособие для достижения успеха»*

Орисон Суэт Марден *«Движение вперед»*

Энтони Роббинс *«Беспредельная власть»*

Дэвид Дж. Шварц *«Искусство мыслить масштабно»*

Флоренс Скавел Шинн *«Потайная дверь к успеху»*

Брайан Трейси *«Достижение максимума»*

Зиг Зиглар *«До встречи на вершине»*

Когда мы говорим о книгах про успех, прежде всего вспоминаем классические работы на тему мотивации, и названия книг, представленных в этом сборнике, отражают историческое развитие этого жанра.

Хорейшо Элджер и Орисон Суэт Марден — прародители современного движения к успеху. Еще в XIX веке Элджер с его занимательными и поучительными историями о бедных мальчиках, так же как и Марден с его энциклопедическим толкованием успеха, основанным на жизни великих людей, завоевали сердца читателей.

Оба этих плодovitых писателя воспитали мировоззрение двух поколений, но удивительно то, что они вдохновляют нас и сегодня. Если вы равнодушны к современным литературным произведениям об успехе, эти старинные книги для вас — настоящая находка. В 1920-х годах исследование *силы разума* Роберта Кольера предшествовало работе Наполеона Хилла, а замечательные книги Флоренс Скавел Шинн, дающие душевный покой в трудные времена, стали находить постоянных читателей.

После Второй мировой войны люди жаждали процветания и преуспевания. Миллионы людей не имели возможности получить хорошее образование и были вынуждены самостоятельно пробиваться в жизни. Их вдохновляли такие издания, как «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах» Фрэнка Беттджера (1947 г.), и эту книгу, с ее вечными *принципами торговли*, по-прежнему много читают сегодня. Вышедшая год спустя книга Клода Бристоля, представляющая

уникальные размышления на тему *веры* в успех, — «Матия веры» — также удивляет своей актуальностью и в наши дни. Но, вероятно, самой знаменитой книгой послевоенного периода, хотя она не издавалась до 1959 года, стала работа Шварца «Искусство мыслить масштабно». Она опирается преимущественно на корпоративную жизнь провинциальной Америки 1960-х годов, но ее основная мысль о том, что *«масштаб вашего успеха определяется глубиной вашей веры»*, быстро сделала ее одним из самых заметных произведений в области мотивации.

В 1970-х и 1980-х годах успех стал собственной индустрией Дейла Карнеги, начинавшего с курсов ораторского мастерства, но по-настоящему прославившегося своими семинарами и бестселлерами. Такие авторы, как Зиг Зиглар, Денис Уэйтли, Джим Рон, Ог Мандино, Том Хопкинс и Брайан Трейси, стали видными фигурами в области мотивации.

В конце 1980-х годах Стивен Кови, изучивший для своей докторской диссертации литературу на тему успеха, написанную за 200 лет, издал книгу «Семь навыков высокоэффективных людей». Его собственная *эволюция характера*, описанная в стиле деловой книги, привлекла огромную аудиторию, и можно сказать, что Кови возродил жанр книг об успехе и поднял его на новые высоты.

Тем временем молодой калифорниец по имени Энтони Роббинс завоевывал аудиторию своими поразительными методами изменения судьбы. Его первый бестселлер «Беспредельная власть» опирался на

только зародившуюся в те годы науку «нейролингвистическое программирование», и автор этой книги по сей день остается самым известным из современных авторитетов.

И наконец, нужно отметить следующие труды: знаменитое «Послание к Гарсиа» Элберта Хаббарда (1899) — короткий рассказ о героическом поступке на войне, который побуждал читателя *«делать свое дело во что бы то ни стало»*, и «Удивительнейший секрет» Эрла Найтингейла (1956), один из величайших бестселлеров в истории аудиозаписей, рассказывающий о важном законе успеха. Все изучающие теорию успеха обязательно должны добавить работы этих авторов в свою библиотеку.

Реализация своего потенциала

Чин-Нинг Чу *«Каменное лицо, черное сердце»*

Джим Коллинз *«От хорошего к великому»*

У. Тимоти Голви *«Теннис как внутренняя игра»*

Бальтасар Грасиан *«Наука благоразумия»*

Эрл Дж. Грэйвс *«Как преуспеть в бизнесе, не будучи бельмом»*

Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард *«Рожденные выигрывать»*

Спенсер Джонсон *«Кто украл мой сыр?»*

Джим Лоэр и Тони Шварц *«Жизнь на полной мощности»*

Шерил Ричардсон *«Найдите время для жизни»*

Сунь Цзы *«Искусство войны»*

Джон Уитмор *«Коучинг высокой эффективности»*

Ричард Уайзмен *«Фактор удачи»*

Чтобы достичь успеха, нужно иметь мотив, но чтобы оставаться успешным — требуется исключительная мудрость. Эти книги раскрывают некоторые идеи, способные помочь реализовать ваш потенциал.

Книга Спенсера Джонсона «Кто украл мой сыр?» говорит о потребности примириться с *переменами* и пойти на них, если вы хотите быть впереди. Джим Коллинз, исследуя работу крупных компаний, объясняет, почему недостаточно быть просто отличным специалистом, а необходимо стать лучшим в своей области. «Фактор удачи» Ричарда Уайзмана представляет новые интригующие данные в поддержку теории о том, что удача — не результат случайности, ее можно *привлечь*, опираясь на определенные установки и личные качества.

Индивидуальное инструктирование — это относительно новое явление, обещающее существенно повысить продуктивность и благосостояние человека. Здесь освещены две основополагающие работы в этой области: «Теннис как внутренняя игра» Тимоти Голви и «Коучинг высокой эффективности» Джона Уитмора. Есть также две знаменитые книги о гармонии в работе и жизни от специалиста по планированию Шерил Ричардсон и спортивных тренеров Джима Лоэра и Тони Шварца.

Книга Чин-Нинг Чу «Каменное лицо, черное сердце», изданная в 1992 году, перевернула традиционные западные представления о преуспевании. Она должна быть прочитана каждым серьезным учеником, изучающим путь успеха. Древняя книга «Искусство войны»,

Когда мы говорим о книгах про успех, прежде всего вспоминаем классические работы на тему мотивации.

которая, несмотря на свое название, является философским трудом, предлагает читателю ценный *образ победителя*, необходимый для достижения серьезных целей. Оба произведения — приятная альтернатива привычной «диете» из западных рекомендаций по достижению успеха.

Преуспевание

Джордж С. Клэйсон *«Самый богатый человек Вавилона»*

Рассел Х. Конуэлл *«Алмазные залежи»*

Бенджамин Франклин *«Путь к изобилию»*

Жан-Поль Гетти *«Как быть богатым»*

Наполеон Хилл *«Думай и богатей»*

Роберт Кийосаки *«Богатый папа, бедный папа»*

Дэвид С. Лэндис *«Богатство и бедность народов»*

Кэтрин Пондер *«Динамические законы процветания»*

Томас Дж. Стэнли *«Мышление миллионера»*

Уоллес Д. Уоттлз *«Наука стать богатым»*

Издания на тему процветания и богатства всегда были одним из самых важных направлений литературы об успехе. Бенджамин Франклин признавал силу денег как фактора мотивации еще в 1758 году, когда была опубликована его работа «Путь к изобилию». Эта книга, написанная под строгим пуританским влиянием, проповедует бережливость, усердный труд и мысль о том, что *«время — это деньги»*.

Гораздо позднее во всеобъемлющей работе «Богатство и бедность народов» Дэвид Лэндис категоризирует сходные качества тех наций, которые процветают. Некоторые страны, как и некоторые люди, изначально

но удачливее других в отношении ресурсов, но те, кто построил состояние благодаря *собственным усилиям*, поднимаются на самую вершину. Жан-Поль Гетти, к примеру, был сыном состоятельного нефтедобытчика, и он использовал эти благоприятные обстоятельства, чтобы построить собственную огромную империю.

«Мышление миллионера» Томаса Стэнли — это завораживающее исследование привычек и установок сотен состоятельных людей, большинство из которых сделали себя сами. Стэнли делает вывод, что способность *заметить* существующие возможности значит больше, чем формальное образование, — это важнейшая составляющая финансового успеха.

Книга «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки показывает, что разница между богатыми и бедными часто сводится к тому, пытается ли человек следовать какой-то *финансовой логике*. Этой теме, все еще актуальной спустя 70 лет, посвящена книга Джорджа Клэйсона «Самый богатый человек Вавилона», научившая миллионы людей строить свой успех на принципе *«сначала заплати себе»*.

Более духовный подход к финансовому успеху отражен в сочинениях Уоллеса Уоттлза и Кэтрин Пондер, представлявших мир богатым и щедрым и вознаграждающим всех, кто это признает. Под влиянием доктрины New Age¹ авторы предлагают мирный и облагораживающий человека путь к богатству, сосредоточенный на *«проявлении лучших качеств»*.

¹ New Age (англ. — новая эра) — философско-мистическое движение, зародившееся в середине XX века и имеющее множество последователей в разных странах мира.

К отдельной категории относится работа Наполеона Хилла «Думай и богатей», возможно, *лучшее руководство* для достижения успеха. Итог двадцатилетнего исследования и сокращенный вариант монументального труда «Закон успеха», эта книга была впервые издана в Америке во времена Депрессии. Но и сейчас ее тема — сказочное богатство — продолжает воодушевлять современных предпринимателей. Смесь духовных и практических идей и эмоциональная яркая проза делают эту книгу незаменимым учебником.

Лидерство

Уоррен Беннис «*Как становятся лидерами*»

Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон «*Менеджер за одну минуту*»

Эдвард Бок «*Как Эдвард Бок стал американцем*»

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн) «*Баффетт*»

Эндрю Карнеги «*Автобиография Эндрю Карнеги*»

Майкл Делл «*От Dell без посредников*»

Генри Форд «*Моя жизнь, мои достижения*»

Авраам Линкольн (и Дональд Т. Филлипс) «*Линкольн о лидерстве*»

Нельсон Мандела «*Долгий путь к свободе*»

Джон У. Марриотт-младший «*Дух служения*»

Элеонора Рузвельт (и Робин Гербер) «*Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт*»

Эрнест Шеклтон (Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) «*Способ Шеклтона*»

Сэм Уолтон «*Сделано в Америке*»

Джек Уэлч «*Джек*»

В книгах на тему лидерства конкретные личности обсуждаются только для того, чтобы проиллюстрировать теорию.

Несмотря на то что приведенный выше список включает книгу «Как становятся лидерами», написанную известным теоретиком и исследователем проблем руководства Уорреном Беннисом, я считаю крайне важным обратиться к опыту настоящих лидеров.

«Автобиография Эндрю Карнеги» стала классикой истории личных достижений, представляя восхождение бедного шотландского парня до статуса промышленного магната и образцового филантропа. Книга Форда «Моя жизнь, мои достижения» — увлекательный рассказ о довольно поздно начавшем карьеру человеке. Будучи одновременно большим новатором и талантливым организатором, он смог изменить мир.

Менее известна широкому кругу читателей автобиография Эдварда Бока, которая представляет замечательную карьеру голландского иммигранта, ставшего одним из ведущих издателей и авторитетов Америки.

Возвращаясь в конец XX столетия, мы знакомимся с грубоватым, но человечным рассказом Джека Уэлча, предлагающим читателю документальный экскурс в жизнь огромной корпорации. Биография Уоррена Баффетта, написанная Роджером Лоуэнштейном, представляет собой великолепное наблю-

Издания на тему процветания и богатства всегда были одним из самых важных направлений литературы об успехе.

дение над человеком, недавно возглавившим список «25 самых влиятельных представителей бизнеса» журнала «Fortune». Захватывающие книги Сэма Уолтона, Майкла Делла и Джона У. Марриотта продолжают список произведений великих современных лидеров.

Книги, позволяющие нам перенять опыт всемирно известных людей, — «Линкольн о лидерстве» Дональда Филлипса, «Способ Шеклтоне» Марго Моррелл и Стефани Каппарелл и анализ вдохновляющего лидерства Элеоноры Рузвельт, проведенный Робинот Гербером.

Последняя по списку, но не по значению книга, писавшаяся главным образом в то время, когда ее автор сидел в тюрьме, — «Долгий путь к свободе». Это история тяжелой жизни одного из самых популярных лидеров нашего времени Нельсона Манделы, посвятившего себя борьбе за лучшее будущее для своего народа.

Комментарии к тексту

Список классических книг, представленных в сборнике, неполон, но, я надеюсь, репрезентативен для этого жанра. Несмотря на то что все эти книги прекрасно продавались, главным критерием для включения в сборник было их влияние на читателя и популярность. А также то, что они заняли свою нишу в отношении определенной темы или персоны. Книги о Шеклтоне, Линкольне и Элеоноре Рузвельт, например,

могут не быть оригинальными классическими произведениями, связанными с этими людьми, но являются замечательными работами в относительно новом жанре, стремящемся извлечь уроки лидерства из опыта знаменитых людей.

Судьбы этих лидеров не могут служить мерилom вашего собственного успеха, вообще это не лучшая идея — сравнивать себя с другими людьми. Однако их истории иллюстрируют «способ» достижения успеха, который может применить каждый.

Некоторые читатели заметят, что большинство авторов — мужчины. Это связано с тем, что большинство учителей успеха были мужчинами,

и мужчины написали большую часть знаковых биографий в стиле «как я это сделал». Но с тех пор как женщины стали влиятельной силой в развивающейся области индивидуального инструктирования и ими было открыто большое число новых предприятий, это должно измениться.

Два заключительных замечания.

- ❖ При каждом комментарии есть рамка со ссылками на похожие произведения. Большинство из них вы найдете в этой книге.
- ❖ Большинство комментариев будут содержать информацию о каждом авторе. Исключения представляют факты из жизни автора, уже приведенные в основной части статьи.

В книгах на тему лидерства конкретные личности обсуждаются только для того, чтобы проиллюстрировать теорию.

Давайте перейдем к книгам. Надеюсь, вы, так же как и я, найдете в этих произведениях много полезных идей.

Здесь дается только общее представление об этой литературе — основные идеи, содержание и воздействие каждого произведения на читателя.

Я специально не привожу краткого содержания книг, ведь люди, стремящиеся достичь успеха, захотят непосредственно насладиться прекрасным произведением.

Поэтому, не колеблясь, приобретайте те книги, которые вас заинтересовали.

50 великих книг об успехе

1867

Дик-оборванец

«Надеюсь, мой мальчик, — сказал мистер Уитни, — вы преуспеете и, в конце концов, подниметесь. Вы знаете, что в этой свободной стране нет никаких препятствий для развития».

В двух словах

Что бы вы ни делали, вы будете более успешны, если делаете это честно, законно и с полной отдачей.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги *«Автобиография Эндрю Карнеги»*
(стр. 90)

Рассел Х. Конуэлл *«Алмазные залежи»* (стр. 134)

Бенджамин Франклин *«Путь к изобилию»* (стр. 168)

Орисон Суэт Марден *«Движение вперед»* (стр. 304)

Сэмюэль Смайлс *«Самопомощь»*

Хорейшо Элджер

Нью-Йорк середины XIX века был страшным местом для многих его обитателей. Такие районы, как Файв-Пойнтс (послуживший впоследствии декорацией к фильму «Банды Нью-Йорка»), были опасными и гнусными, кишели бродягами и брошенными детьми. Многие из них ночевали на улице, и большинство носило неподходящую по размеру рваную одежду. Днем они торговали спичками, газетами, чистили обувь или просто воровали, чтобы достать денег на еду. Власти мало что делали, чтобы облегчить эту ситуацию, и в одной знаменитой истории интересы беспризорника, которого нашли голым, представляло в суде Общество по предотвращению жестокого обращения с животными.

Хорейшо Элджер, хроникер этого мира, который наверняка предпочел бы не знать о его существовании, сам не был ньюйоркцем. Он рос в комфортных условиях среднего класса в Массачусетсе, учился в частной школе, а потом в Гарвардском университете.

Хотя у него уже было несколько изданных сочинений, «Дик-оборванец, или Жизнь на улицах Нью-Йорка с чистильщиками сапог» стал его первым бестселлером и эталоном для множества рассказов о бедных мальчишках, добившихся успеха. Книга имела огром-

ное влияние на молодых американцев (Гроучо Маркс и Эрнест Хемингуэй в числе прочих говорили, что «проглотили» это сочинение Элджера).

Повесть

Во времена, когда Центральный парк был всего лишь «участком неводеланной земли», уставленным хибарами рабочих, жил чистильщик обуви по прозвищу Дик-оборванец. Его мать умерла, а отец ушел в море, и Дик проводил свои дни, начищая обувь бизнесменам, вечерами (если у него оставались деньги) смотрел дешевые пьесы в театре «Old Bowery», а ночевал на улице, завернувшись в газеты. Если у него была лихорадка, он останавливался в «Newboys Lodging House» — 6 центов за ночь — и покупал еду в кафе.

Получив неожиданную прибыль, Дик снял убогую комнату, которая казалась ему невероятно роскошной. В благодарность за заботу он позволил одному весьма начитанному и некогда весьма ухоженному мальчику Генри Фосдику поселиться вместе с ним. Их *общество самосовершенствования* устраивало обоих. И хотя им пришлось пережить много приключений, они нашли путь к успеху.

Это захватывающая повесть, и читатель радуется вместе с Диком таким простым вещам, как новый костюм, открытие банковского счета и поедание стейка. Как дает понять автор, Дик, который к концу этой небольшой книги становится Диком Хантером, эсквайром, — очень привлекательная личность. Он имел мужество и ум, чтобы принять решение стать достойным человеком и реализовать его. К тому же, несмотря на

богатый опыт бродяжничества и нищеты, он неизменный оптимист.

Дальше описаны некоторые уроки успеха, усвоенные молодым Диком.

Создай собственный успех

Уникальный шанс для Дика появился на пароме, идущем в Бруклин. Он увидел, как ребенок падает за борт, не теряя времени, прыгнул за ним и ухитрился его вытащить. Испуганный отец, не умевший плавать, изумился тому, что его ребенок остался жив, и пообещал Дикун любое вознаграждение. Позже этот мужчина предложил Дикун работу в конторе за 10 долларов в неделю, что во много раз превышало его тогдашние заработки. Улыбка фортуны? Не совсем, поскольку именно самоотверженность Дика стала причиной этой удачи, а его усердное самообразование способствовало тому, что он стал достойным работником, а не просто взятым из благотворительных побуждений.

Успех приходит к тому, кто сам способствует его появлению.

Что бы ты ни делал, делай это как можно лучше

Даже если нам не нравится то, что мы делаем, жизнь требует, чтобы мы делали это на пределе наших возможностей, прежде чем заняться чем-то другим. Дик-оборванец — всего лишь чистильщик обуви, но благодаря своей «профессии» он копит деньги, знакомится с людьми из высшего общества и совершенствуется.

Больше читайте

Дик встречает сына богатого человека и за один день знакомит его с городом. Позднее отец этого мальчика говорит Дик: «В этой стране бедность — не препятствие для достижения успеха» — и рассказывает о собственном росте от ученика печатника до успешного предпринимателя. Он говорит, что есть одна вещь, которую он вынес из типографии и которую «ценит больше денег». Когда Дик спрашивает, что это такое, мужчина отвечает:

«Вкус к чтению и учебе. В часы отдыха я занимался самосовершенствованием, учился и приобрел большую часть знаний, которыми теперь обладаю.

Одна из первых прочитанных мною книг направила меня на путь изобретательства и привела к открытиям, которые я сделал позже. Как видишь, мой мальчик, мое трудолюбие дало мне деньги, а также кое-что другое».

Экономьте, но будьте щедрыми

Когда Дик неожиданно получает сумму в 5 долларов, он открывает счет в банке. Растущий счет становится для него большим источником стабильности и гордости, теперь ему больше не приходится жить одним днем. Довольный тем, что теперь он «капиталист», Дик всегда готов помочь другу в беде. Фосдик, мальчик, с которым он делит кров, хочет получить работу в офисе вместо того, чтобы чистить обувь, и Дик покупает ему костюм. В другой раз он выручает приятеля, у которого заболела мать.

Никогда не жульничайте, не воруйте и не врете

Хотя искушения поступить иначе часто бывают велики, у Дика есть собственный закон — «воровать плохо». Понятия о чести и порядочности, которые кажутся наивными «искушенным» типам, в итоге оказываются источником его успеха. Для кого-то, живущего одним днем, представления Дика о «правильном поведении» необыкновенно дальновидны. Один из персонажей книги, мистер Уитни, говорит Дику: «Помни, что твое будущее положение зависит от *тебя* и оно будет высоким или низким в зависимости от *твоего* выбора».

Успех приходит к тому, кто сам способствует его появлению.

Честность, которая кажется «старомодной» легкомысленным людям, — это основа любого стойкого успеха, так как она приносит знание и уважение самого себя.

Не пейте и не курите

Задолго до того, как медики доказали, что эти занятия вредны, Элджер называл курение «низкой привычкой», не придающей курильщику достоинства. Разумеется, пьянство было еще хуже. Оно было врагом умеренности, потому что вы могли за одну ночь выбросить на грог ваши недельные сбережения, и врагом производства, потому что неизбежные похмелья влияли на вашу работу.

Движение за введение «сухого закона» сегодня кажется архаичным, но расходы на жизнь были бы

меньше даже без умеренного потребления алкоголя. По мнению Элджера, пьянство лишало интересов, отравляло независимый ум и портило хороший характер.

Заключительные комментарии

Несмотря на то что это добрые и вдохновляющие рассказы, существует мнение о книгах Хорейшо Элджера, что это старомодные исторические произведения с упрощенной идеей о пользе целеустремленности и желания подняться наверх. Однако путь к успеху *может* быть простым, если у вас есть необходимые качества личности и сильное желание, к которым нужно добавить немного удачи.

Как заметил Ричард Финк, когда был написан «Дик-оборванец», сочинения Герберта Спенсера на тему «выживание наиболее приспособленных» оказали серьезное влияние на американцев. Но идея Элджера об успехе включала и значительный элемент социальной ответственности: ты можешь делать деньги, но в конечном счете они должны возвращаться в общество (этому способствовал, например, Эндрю Карнеги, спонсируя публичные библиотеки). Элджер представляет Дика, с его готовностью помогать нуждающимся, примером сострадательного капитализма.

Многие негодяи в его книгах — богатые люди, никогда не пытавшиеся исправиться. Главная идея Элджера заключается в том, что мы должны стремиться к успеху не только чтобы стать богатыми, но чтобы обрести стойкость, дисциплину, бережливость и оптимизм — качества, которые нельзя купить.

Хорейшо Эджер

Родился в 1832 году в Массачусетсе. В 14 лет его отец, строгий священник-унитарий, отправил его в пансион, а в 16 Эджер поступил в Гарвардский университет. Он любил эти студенческие годы и закончил учебу десятым из 62 человек на курсе, став знатоком греческого, латыни, французского и итальянского языков.

Родители запретили Эджеру жениться на его студенческой возлюбленной, и, убитый горем, он бросил вызов отцу, заявив о намерении стать писателем. Он согласился пойти в семинарию, но сразу после ее окончания уехал в Париж с друзьями и наслаждался его атмосферой свободомыслия. Возвратившись в Америку, Эджер был посвящен в духовный сан и стал священником в Массачусетсе, но вернулся в Нью-Йорк, приняв предложение Уильяма Т. Адамса, редактора издания «Однокашник». Еженедельные выпуски «Дика-оборванца» в детском ежемесячном издании были очень популярны, а книга, вышедшая в твердом переплете, стала бестселлером. Эджер стал любимцем всего Нью-Йорка и заседал в разных комиссиях и комитетах, стараясь улучшить положение многочисленных беспризорных. Несколько лет он прожил в меблированных комнатах «Newsboy» и умер в 1899 году.

Другие книги Эджера (их более 100) включают следующие издания: «Борьба и успех», «Пробиваясь наверх», «Препятствия для развития» и «От подзаборного мальчишки до президента» – о жизни убитого президента Джеймса Гарфилда.

Как становятся лидерами

«То, что касается лидеров, так или иначе, верно и для каждого из нас. Только если мы знаем, из чего мы сделаны и что хотим из этого сделать, мы можем начать жить — и должны сделать это, несмотря на невольный заговор против нас людей и событий».

В двух словах

Подлинное лидерство проистекает из полного выражения человеком своего уникального потенциала.

В схожем ключе

Авраам Линкольн (и Дональд Т. Филлипс)

«Линкольн о лидерстве» (стр. 278)

Элеонора Рузвельт (и Робин Гербер) *«Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт» (стр. 346)*

Эрнест Шеклтон (и Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) *«Способ Шеклтона» (стр. 372)*

Уоррен Беннис

Беннис — значительная фигура в теоретических исследованиях лидерства, популяризовавшая эту тему своими бестселлерами. В 1985 году он был соавтором книги «Лидеры», основанной на наблюдениях и интервью 90 американских лидеров, начиная от астронавта Нейла Армстронга и заканчивая основателем компании «Макдоналдс» Реем Кромком.

Вывод, сделанный в этой книге: лидерство гораздо важнее, чем мы думаем, хотя ему можно и научиться.

«Лидеры» — это классика деловой литературы, анализирующая природу лидерства, в то время как книга «Как становятся лидерами» — более личная. Она спрашивает читателя, как можно сделать лидерство способом существования, когда мир вокруг полон перемен. Она — плод более глубокого диалога с меньшим числом людей — их всего 28, включая кинорежиссера Сидни Поллака, писательницу-феминистку Бетти Фридан и музыканта и основателя фирмы «A&M Records» Херба Альперта.

Кто такой лидер?

В книге «Как становятся лидерами» дается много прекрасных наблюдений. Но, вероятно, главная идея заключается вот в чем: настоящие лидеры не заинтересованы в самоутверждении, больше всего они хотят *самовыражаться*. Стремление показать себя подразумевает ограниченное или статичное мнение о себе, тогда как лидеры путем постоянного стремления к своему максимальному самовыражению должны периодически обновляться.

Для лидеров из книги Бенниса жизнь — это не соревнование, а процветание. Общество часто встает на пути у лидерства: «То, что нам нужно знать, теряется в том, что нам следует знать, по мнению других людей». Настоящее обучение — это процесс запоминания того, что важно для вас, и поэтому процесс становления лидера является процессом постепенного становления *истинным собой*.

Лидерство — это схватка с жизнью, потому что оно требует, чтобы ваше уникальное видение мира было реализовано, а это обычно занимает всю жизнь. Когда люди заявляют, что не могут или не хотят быть лидерами, они обычно имеют в виду руководство другими людьми и публичные выступления. Но лидерство так же разнообразно, как и люди, и главный вопрос не в том, будет ли это для вас бременем, а в том, как вы сможете избежать заурядности и соглашательства и действительно управлять собой.

По мнению Бенниса, лидерство связано с:

- ❖ постоянной учебой и неистребимой любознательностью;
- ❖ превосходной дальновидностью: лидеры сначала определяют собственную реальность (что они считают возможным реализовать), а потом начинают «руководить своей мечтой»;
- ❖ развитием способности доносить до других свое видение и воодушевлять их следовать за собой;
- ❖ терпимостью к неопределенности и риску, некоторым бесстрашием;
- ❖ личной честностью: хорошим знанием себя, справедливостью, зрелостью, доброжелательной самокритикой;
- ❖ уникальностью, оригинальностью: «Лидеры учатся у других, но добиваются успеха не за счет других»;
- ❖ обновлением: создание чего-то нового часто связано с переделкой самого себя; на вас могут влиять ваши гены и окружение, но лидеры используют все эти влияния и создают что-то уникальное;
- ❖ свободным временем для размышлений, которые дают ответы и помогают найти решения;
- ❖ энтузиазмом и надеждой: верой в лучшее для себя и других;
- ❖ видением успеха в небольшом ежедневном продвижении и маленьких радостях вместо многолетнего ожидания будущего взлета;
- ❖ использованием обстоятельств вашей жизни, а не подчинением им.

Что значит последний пункт? Беннис считает, что деловая жизнь конца XX века была связана в основном с менеджментом, а не с лидерством, когда люди

и организации были сосредоточены на малых делах и кратковременных результатах. Его мысль такова: перестаньте быть продуктом своей среды или конкретного места и времени.

Вы можете считать окружающую среду фоном для вашего таланта, чтобы развить его, или можете позволить ей подчинить ваш ум. Путь целеустремленного человека во многих отношениях легок, так как он не требует долгих раздумий. Путь лидера выбирается сознательно и может быть весьма многообещающим, но требует гораздо большего потенциала и уверенно-

сти в себе, уж не говоря о хорошем здоровье. Чтобы быть лидером, вам нужно заключить *декларацию о независимости* от соответствия мнениям людей, культуре, возрасту. Вам нужно решиться жить в этом мире, но

Настоящие лидеры не заинтересованы в самоутверждении, больше всего они хотят самовыражаться.

за пределами существующих в нем стереотипов. Лидеры не просто преуспевают по меркам своей культуры, они создают новый контекст, новые понятия, новые виды деятельности и новый образ жизни.

Несколько примеров

Личная честность, великолепная дальновидность и способность наслаждаться риском и неопределенностью характеризуют лидерство. Беннис приводит пример телесценариста и продюсера Нормана Лира, которые произвел коренную ломку на американском телевидении, выпустив такие шоу, как «Все в семье» и «Кони и Лейси». В его телешоу впервые стали показывать реальных американцев вместо ковбоев, част-

ных детективов и карикатурных семей. Лир увидел мир, который ждал своего воплощения, и воплотил его. Его шоу не только сломали привычную схему, они годами оставались успешными.

Оценивая американских президентов, Беннис считает Джонсона, Никсона и Картера целеустремленными людьми, которые проецировали собственные жизни на жизнь страны, имели талант к самообновлению и работали в настоящем над изменением будущего Соединенных Штатов. Линкольн, по мнению автора, был, вероятно, величайшим президентом, поскольку был озабочен тем, что в его время казалось лишь далекой перспективой: отменой рабства и сохранением США.

Мир лидеров

Беннис убежден в том, что лидеры нам крайне необходимы. Он писал книгу «Как стать лидером», когда американская экономика подвергалась серьезной опасности, — сейчас мы об этом забыли, но в конце 1980-х годов казалось, что Япония обгоняет США в производстве, уровне жизни и инновациях.

Может быть, Соединенные Штаты послушали Бенниса и других теоретиков лидерства, потому что восстановление американской экономики характеризовалось ярой приверженностью к инновациям и повышению качества. Компании шли вперед, помогая своим сотрудникам полностью раскрыть свой потенциал. Тогда идеи Бенниса о связи самопознания и успеха в бизнесе были откровением, а сейчас это становится

общепринятым подходом. Современный лидер уже не удовлетворен тем, что делает свою работу или управляет компанией, он должен воплощать в жизнь свое видение мира.

Сегодня для многих компаний единственный способ привлечь и удержать лучших людей — это предложить им больше, чем просто деньги или престиж. Теперь им предоставляется шанс делать историю. Обратите внимание, к примеру, на девиз интернет-магазина Amazon.com: «Работайте упорно, играйте по-крупному и меняйте мир».

Заключительные комментарии

Беннис сделал очень много, чтобы разрушить миф о лидерах, которые родились героями, а не стали ими. Лидерство — это прежде всего решение, и оно требует сначала обрести власть над собой.

Мы живем в государстве лидеров, где каждый может в чем-то быть первым. Когда больше людей поймет, что значит лидерство, и научится раскрывать свой потенциал, можно ожидать, что конкуренция возрастет в невероятной степени.

Однако конкуренция — это стремление многих победить в одном и том же деле, тогда как индивидуальность уникальна. Стать лидером — значит заявить о своей силе и уверенности, которая идет от вашей исключительности.

Эта глава основана на оригинальном издании «Как стать лидером». Есть новое, обновленное и расширенное издание, которое вы, возможно, предпочтете.

Путь целеустремленного человека во многих отношениях легок.

мет, что значит лидерство, и научится раскрывать свой потенциал, можно ожидать, что конкуренция возрастет в невероятной степени.

Уоррен Беннис

В 19 лет Беннис был самым молодым командиром пехоты в армии стран – членов антигитлеровской коалиции, воевавших в Европе во время Второй мировой войны. Вернувшись в Соединенные Штаты, в Антиохский колледж, он обрел наставника в лице Дугласа Мак-Грегора, теоретика новаторского менеджмента, а также попал под влияние Абрахама Маслоу¹. Изучив групповую динамику, он писал о новых организационных формах и ввел термин «адхократия» как противоположность бюрократии. Он получил степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте (МТИ).

Беннис был президентом Университета Цинциннати и вице-президентом Государственного Нью-Йоркского университета, работал на факультете Школы менеджмента Слоуна в МТИ, в Гарвардском и Бостонском университетах, ЕИДА² и Индийском институте менеджмента в Калькутте. Среди других его книг: «Организирующий гений» (1997 г.), «Соруководители: сила прекрасного партнерства» (1999 г.), автобиографическая «Придуманная жизнь» (1993 г.) и самые последние – «Как становятся лидерами: менеджмент нового поколения» (2002 г.), написанная совместно с Робертом Дж. Томасом, и «Как стать лидером», изданная на 13 языках.

Беннис является основателем и носит звание Выдающегося профессора Института лидерства Школы бизнеса Маршалла Университета Южной Калифорнии в Лос-Анджелесе.

¹ Абрахам Маслоу – видный американский психолог, основатель гуманистической психологии.

² Европейский институт делового администрирования.

Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах

«Представьте, что нужно пройти милю, чтобы купить сигарету, — когда я начинал торговать, я бы охотно прошел от Чикаго до Нью-Йорка, чтобы купить экземпляр этой книги, если бы она тогда продавалась».

Дейл Карнеги

В двух словах

Каждый человек, добившийся успеха, знает, как продать то, что он предлагает. Энтузиазм и организация — это основные слагаемые торговли.

В схожем ключе

Дейл Карнеги *«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»*

Бенджамин Франклин *«Автобиография»*

Лэс Гиблин *«Как обрести уверенность и силу в общении с людьми»* (стр. 192)

Том Хопкинс *«Профессиональное пособие для достижения успеха»* (стр. 234)

Фрэнк Беттджер

Фрэнк Беттджер когда-то был без пяти минут звездой бейсбола, он играл за «St. Louis Cardinals». Травма руки положила конец его спортивной карьере, и, не имея никакого профессионального образования, он мотался по улицам родной Филадельфия, собирая платежи для мебельной компании.

Спустя два неудачных года он попытался продавать страховые полисы, но стал жить еще хуже, решив, что «не создан для торговли». «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах» — это рассказ о том, чему Беттджер научился, чтобы превратиться из трудоголика в звезду своей фирмы. На первый взгляд книга будто бы повествует о том, как торговать, но на самом деле это классический учебник по достижению успеха. В ней представлены забавные откровения о жизни страхового агента в 1930-х и 1940-х годах, но тем не менее во многих отношениях она вне времени.

Уверенность благодаря умению говорить

Чтобы преодолеть отчаянный страх, который, естественно, мешал 29-летнему Беттджеру продавать, он заинтересовался в местном образовательном информа-

ционном центре Молодежной христианской организации, работают ли там курсы ораторского искусства. Ему ответили, что как раз сейчас идут занятия, и представили преподавателя — Дейла Карнеги.

Так началась долгая дружба Беттджера с автором книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Беттджер избавился от страха перед произнесением коротких речей, и со временем для него стало проблемой закончить выступление. Позже Карнеги пригласил молодого торгового агента вместе с ним объехать Америку с курсом занятий по ораторскому искусству.

Беттджер открыл парадокс, что лучший способ быстро развить уверенность в себе — это выступать перед людьми: когда вы сделаете это несколько раз, вас уже не будет пугать необходимость обратиться к какому-то высокопоставленному лицу, и вы сможете расширить свой круг общения. Как говорил Беттджер, *«вылезайте из своей раковины»*. Умение выступать перед людьми делает вас смелым и является краеугольным камнем успешной жизни. Известны ли вам преуспевающие люди, боящиеся выступать перед публикой?

Величайший секрет торговли

Беттджер стал настолько успешным, что смог отойти от дел в 40 лет. Что же вывело его в первые ряды специалистов по продажам? Энтузиазм! С одной стороны, это очевидно; с другой — если у вас этого нет, то и взять неоткуда.

Однажды вылетев из бейсбольной команды за то, что был слишком медлительным, Беттджер решил до-

казать бывшему тренеру свою состоятельность, удвоив энтузиазм в новой команде. Это получилось так удачно, что газетные репортеры прозвали его «живчиком», и он стал лучшим игроком команды, а его доход возрос на 700 процентов. Позднее, когда ему не давалась работа страхового агента, он решил развить тот же уровень энтузиазма в работе и снова заметил поразительную разницу в результатах.

Принято считать, что вы становитесь энтузиастом, когда добиваетесь в чем-то успеха, — это чувство приходит как результат. Но Беттджер открыл истину в высказывании гарвардского философа Уильяма Джеймса, что *действие может создать чувство*, — то есть можно воодушевиться чем-то, просто *проявив* воодушевление. Позже в своей книге Беттджер предсказал один из постулатов современной психологии, предположив, что, постоянно улыбаясь, вы создаете у себя ощущение счастья и доброжелательность. Проверьте это на себе и помните, что один лишь энтузиазм может изменить вашу жизнь и ваши доходы.

Организованность и дисциплина

В соответствии с афоризмом о том, что удача приходит к тому, кто вовремя появился, Беттджер пообещал себе делать в день как минимум четыре или пять звонков потенциальным покупателям. А еще он хранил записи обо всех своих коммерческих встречах.

Так он смог проверить все результаты и подсчитать среднюю сумму, заработанную на каждом телефонном звонке, независимо от его исхода. Хожение

по клиентам намного облегчило ему задачу получения комиссионных.

Другой важный фактор успеха Беттджера — планирование. Каждым субботним утром он садился и

Беттджер открыл парадокс, что лучший способ быстро развить уверенность в себе — это выступать перед людьми.

ранее планировал свою работу. Это не только успокаивало его, потому что он заранее думал о людях, с которыми собирался встретиться, но и делало его работу интереснее. Он

отмечает, что знаменитая эффективность продаж компании IBM была достигнута за счет применения ими еженедельных технологических карт, так что каждый час и каждый день был просчитан. Он подводит итог:

«Торговля — это самая легкая работа в мире, если вы делаете ее усердно, но самая тяжелая, если вы пытаетесь ее облегчить».

Успех может казаться абсолютным, когда его оценивают много лет спустя, но те, кто достиг успеха, знают: он пришел потому, что каждый час и каждая минута были продуктивными. Мы часто страшимся, что не сможем достичь чего-то в будущем, но, когда работа делится на маленькие ежедневные шаги, выполнить ее гораздо легче.

Организованность и дисциплина гораздо важнее для успеха, чем большое количество энергии. Беттджер упоминает одного из самых продаваемых авторов тех лет, Мэри Робертс Райнхарт¹, которая писала ро-

¹ Мэри Робертс Райнхарт (1876–1958) — американская писательница, написавшая более 50 книг. В свое время она была даже более популярным автором, чем Агата Кристи.

маны поздно вечером, разделавшись с домашними обязанностями по уходу за троими детьми и больной матерью. Когда Беттджер познакомился с мисс Райнхарт, он спросил, не устает ли она от изнурительного распорядка дня. Она ответила: «Наоборот, когда я стала писать, моя жизнь приобрела новый вкус». Кажется неправдоподобным, но это факт: чем больше у вас дел, тем больше энергии, чтобы достичь большего. И это вечный секрет успеха.

Прекрасные идеи

Книга Беттджера рассказывает о том, чему он научился как продавец. В ее 35 главах — сотни прекрасных идей.

- ❖ Лучшие продавцы не продают — они выясняют, что нужно другому человеку, а потом помогают ему найти лучший способ получить это.
- ❖ Стараясь что-то продать, чаще говорите «Вы» и «Ваш». Это дает другому человеку понять, что вы думаете главным образом о его интересах.
- ❖ Забудьте об остроумии — вместо этого будьте хорошим слушателем.
- ❖ Вкладывайтесь в повышение уровня своих знаний о вашей отрасли. Вы не можете себе позволить не делать этого.
- ❖ В общении с клиентами хвалите ваших конкурентов. Это показывает клиенту, что вы беспристрастны и не станете что-либо от него скрывать.
- ❖ Используйте «свидетелей» (т.е. довольных клиентов), чтобы продавать ваш товар новым клиентам. Тогда вы сможете сказать: «Не слушайте меня, лучше послушайте их».

- ❖ Используйте один волшебный вопрос, чтобы правильно наладить отношения с потенциальным клиентом. Спросите его: «Как случилось, что вы попали в этот бизнес?» Рассказ о собственной карьере всегда много значит для человека.
- ❖ Готовьтесь к общению с одним человеком, как к выступлению перед сотней людей, то есть тщательно готовьтесь к каждой встрече.
- ❖ Будьте подобны Аврааму Линкольну с его знаменитым двухминутным Геттисбергским посланием¹ — станьте «образцом краткости».
- ❖ Приветствуя кого-либо, называйте его по имени.
- ❖ Чаше улыбайтесь в течение месяца, и вы увидите, как это изменит вашу жизнь.
- ❖ Никогда не вступайте в споры с другими людьми. Наоборот, задавайте вопросы, ответы на которые убедят их в вашей правоте.

Заключительные комментарии

Чтобы добиться успеха в торговле, вам потребуется самодисциплина, решительность и смелость, которые сослужат хорошую службу и в любой другой области. Хотя профессия продавца не самая уважаемая, она помогла подняться в гору многим людям, не имевшим специального образования. В случае Беттджера преодоление психологических преград освободило его от ощущения ограниченности.

Прежде чем пренебречь этой книгой, думая: «Я не

¹ Короткая (всего 268 слов в 10 предложениях), но самая знаменитая речь президента Линкольна.

продавец, и торговля меня не интересует», откройте ее — возможно, вы расширите свое представление о торговле. Нам всем нужно заинтересовывать других людей нашими идеями или предложениями, и вы сможете делать это с гораздо большим эффектом, если научитесь нескольким новым приемам. Книга Беттджера прекрасно подойдет для начинающих.

Фрэнк Беттджер

Беттджер родился в 1888 году и вырос в Филадельфии. Его отец умер и не оставил никакой страховки, предоставив мистеру Беттджеру самому бороться за существование вместе с пятью маленькими братьями и сестрами, трое из которых умерло во время эпидемий. Героем Беттджера был житель его родного города — Бенджамин Франклин.

Дейл Карнеги убедил Беттджера написать книгу «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах». Еще один его бестселлер — «Удачливый торговец, или Как я приумножил свои доходы и счастье, занимаясь продажей». Беттджер умер в 1981 году.

Менеджер за одну минуту

«Каждый работавший с ним чувствовал себя уверенно. Никто не ощущал, что им манипулируют или ему угрожают, потому что с самого начала знал, что он делает и для чего».

«Размышляя за своим столом, новый менеджер «одну минуту» чувствовал себя счастливым человеком. Он развил в себе способность получать больший результат за меньшее время».

В двух словах

Ясное понимание цели сохраняет огромное количество энергии, которую можно эффективно употребить в других областях.

В схожем ключе

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн)
«Баффетт» (стр. 78)

Эрнест Шеклтон (и Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) «Способ Шеклтона» (стр. 372)

Джек Уэлч «Джек» (стр. 424)

Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон

Молодой человек ищет по всему миру отличного менеджера. Он хочет поработать у него и узнать, как стать таким же. Но большинство должностей, которые он видит, его не воодушевляют. Он встречает жестких менеджеров, которые выполняют свои функции, но которых недолюбливают сотрудники, и приятных менеджеров, которые любят своих подчиненных, но не уделяют внимания практическому результату.

Есть ли на свете менеджер, сочетающий в себе лучшие качества каждого из них? Молодой человек узнает о ком-то, кто будто бы отвечает всем требованиям, и, по иронии судьбы, этот человек живет в соседнем городе. К его удивлению, этот менеджер сразу же соглашается с ним встретиться и поговорить о том, как он управляет людьми. Так начинается аллегория про менеджера за одну минуту.

Простительна ваша настороженность в отношении метода управления людьми, который, как предполагается, займет одну минуту. Будет ли он в самом деле работать? Данные о продажах, приведенные автором, подсказывают, что:

- ❖ менеджеры мечтают о том, чтобы тратить меньше времени на мотивацию сотрудников и решение проблем, и ухватятся за любого, кто предложит им выход, или
- ❖ в этом стиле менеджмента действительно что-то есть.

Метод минутного менеджмента

Есть три секрета, или элемента, менеджмента за одну минуту.

- ❖ Согласуйте ваши цели (не меньше полудюжины) с членами коллектива. Запишите каждую цель на отдельном листке. Это — определение «минутной цели». С этого момента сотрудники точно знают, чего от них ждут, и будут редко приходить к боссу с проблемами — они знают, что наняты, дабы их решать.
- ❖ Сотрудники должны часто перечитывать свои цели, чтобы удостовериться, что исполнение соответствует ожиданиям. Они также должны представлять менеджерам детальные записи об успехах. Не для того, чтобы менеджеры надзирали за ними, а чтобы они могли «поймать» их, когда те делают что-то правильно. Это позволяет раздать «минутные похвалы», которые дают немедленное положительное подкрепление предпринятым действиям.
- ❖ Если человек имеет навыки для того, чтобы сделать что-то правильно, но не делает, менеджер выносит ему «минутный выговор». Этот строгий

выговор относится не к самому человеку, а к его действиям или поведению, и менеджер выражает недовольство тем, что результат не отвечает обычно высоким стандартам сотрудника. После выговора менеджер напоминает сотруднику, как высоко его ценят.

Во второй части этого издания авторы стараются объяснить, почему минутный менеджмент дает результат.

Минутное определение цели работает, потому что «главный мотиватор людей — это отклик на результаты». Мы хотим знать, как справляемся с работой, и если справляемся хорошо, то и чувствуем себя хорошо. У минутного менеджера на стене висит табличка с текстом: «Найди свободную минуту, взгляни на свои цели, проверь их исполнение — и убедись, отвечают ли твои действия твоим целям». Просто, но эффективно.

Минутные похвалы тоже эффективны по мотивационным причинам. Редко встретишь человека, который знает, как всегда все делать хорошо, нужно приложить некоторые усилия при подготовке. «Итак, главное в подготовке человека к выполнению нового задания в том, чтобы «поймать» его, когда он делает что-то почти правильно, и со временем он сможет научиться делать это совершенно правильно». Дисциплина не работает, если люди не уверены в том, что они делают, поможет только ободрение. Похвала побуждает их двигаться в верном направлении. При том, что похвала отнимает

очень мало времени, это горячее, которое может двигать вперед весь бизнес.

Минутные выговоры работают, потому что это самая хорошая форма обратной связи для исправления некачественной работы. Когда цели так ясны, а ожидания так очевидны, человек обычно признает, что выговор справедлив. Менеджера уважают, потому что он «сказал чистую правду». Поскольку выговор мгновенен и направлен на определенное действие (а не на самого человека), он менее болезнен; встреча с менеджером всегда кончается на хорошей ноте и может быть скоро забыта, если ей вообще придадут значение.

Умение руководить

Крайняя простота менеджмента за одну минуту некоторым людям покажется сомнительной, хотя это не более чем оперативность в межличностных рабочих отношениях. Философия «получения больших результатов за очень короткое время» основана на азах понимания человеческой природы.

Минутное определение цели работает, потому что «главный мотиватор людей — это отклик на результаты».

Минутный менеджер в этом повествовании допускает, что менеджер не всегда может совершаться за минуту. Это скорее символ идеи, что руководство людьми может быть гораздо менее сложным, чем мы думаем. Нет необходимости в бесконечных совещаниях для обсуждения целей и трудностей. Нужно уделить некоторое время постановке задач, но после этого контакт между боссом и подчиненным будет минимальным.

Вот некоторые удачные примеры этого метода управления людьми. Инвестор Уоррен Баффетт нанимает бизнес-менеджеров, у которых небольшое количество задач и которые так ясны, что им редко приходится с ним встречаться. Они справляются с работой и периодически посылают ему отчеты.

Исследователя Антарктики сэра Эрнеста Шеклтона очень уважали члены его команды, потому что он точно знал, что от них ждет; если их за что-то ругали, то всегда по определенной и разумной причине.

А позже шеф «General Electric» Джек Уэлч определил свой стиль руководства как «метод кнута и пряника», который применялся только в соответствии с ясно очерченной, предварительно обозначенной целью. И это не создавало атмосферы страха — если люди не соответствовали требованиям, они могли винить только самих себя.

Еще одна мысль: идеи книги «Менеджер за одну минуту» годятся не только для рабочей обстановки, их можно применить во многих областях личных отношений. К примеру, быть временами «строгим», а временами «добрым» является задачей каждого родителя.

Заключительные комментарии

После прежних увесистых томов по науке управления и организационному поведению книга «Менеджер за одну минуту» стала глотком свежего воздуха для менеджеров. Она может казаться упрощенной, но она основана на последних открытиях в поведенческой

психологии. Гений Бланшара и Джонсона должен был придать этим знаниям более привлекательную повествовательную форму.

С сегодняшними более формальными организационными структурами и упором на работу в команде некоторые станут доказывать, что эта книга не так значима. Она выражает старую иерархическую и сексистскую модель рабочей среды, «босса и его подчиненных».

Кроме того, сегодня мы любим делать различия между просто менеджерами и лидерами — если последние вдохновляют, то первые просто руководят.

Философия «получения больших результатов за очень короткое время» основана на азах понимания человеческой природы.

Настоящие лидеры считают необходимыми навыки управления людьми. Они создают спокойную рабочую обстановку, в которой люди будут иметь необходимое время, чтобы следовать важным целям. Это ощущение спокойствия и успеха появляется потому, что каждый точно знает, какова его роль; существуют прозрачность и определенность цели.

Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон

Бланшар получил степень бакалавра гуманитарных наук в Корнеллском университете по управлению и философии, магистра гуманитарных наук в Университете Колгейта по социологии и консультированию и доктора философии по администрированию и менеджменту. Он является автором широко используемого академического учебника «Менеджмент и организационное поведение: использование человеческих ресурсов» и профессором по предмету «Лидерство и организационное поведение» в

Массачусетском университете в Амхерсте. А также руководит собственной компанией по корпоративному тренингу и развитию.

Биография Джонсона находится на стр. 250.

Напечатано более 750 тысяч экземпляров книги «Менеджер за одну минуту». Ее успех породил появление сопутствующих изданий, таких как «Лидерство и менеджер за одну минуту», «Продавец за одну минуту» и «Как использовать минутного менеджера в работе».

Как Эдвард Бок стал американцем

«В конце концов Бок узнал, что путь, ведущий к успеху, совершенно свободен — конкуренция ничтожна. Не было никакого соперничества. И действительно, двигаясь по этому пути, он чувствовал себя немного одиноким. Его попутчики были прекрасной компанией, но их было мало! Это было одной из самых больших неожиданностей для Эдварда Бока, но и одним из мощнейших стимулов. Идти туда, куда другие не идут или идут неохотно, — это занятие походило на самое дерзкое приключение».

В двух словах

**Работайте на свой собственный успех,
но сделайте так, чтобы ваши личные
достижения воодушевляли других.**

В том же ключе

Хорейшо Элджер *«Дик-оборванец»* (стр. 28)

Эндрю Карнеги *«Автобиография Эндрю Карнеги»*
(стр. 90)

Орисон Суэт Марден *«Движение вперед»* (стр. 304)

Дэвид Дж. Шварц *«Искусство мыслить масштабно»*
(стр. 356)

Эдвард Бок

В 1870 году, когда семья Эдварда Бока приехала в Нью-Йорк, ему было шесть лет. В Голландии они были довольно состоятельны, но потеряли деньги в неудачных вложениях и теперь хотели начать все заново. Их история типична для миллионов людей, приехавших в то время в Америку, и то, что один из их сыновей приобрел некоторую известность, не особенно удивляет. Более необычно, что молодой Бок, несмотря на то что его отдали в школу, когда он не знал ни слова на английском, стал одним из неформальных лидеров своего времени и знатоком этого языка.

Книга «Как Эдвард Бок стал американцем: автобиография голландского мальчика пятьдесят лет спустя» получила Пулитцеровскую премию как автобиография. Это не стандартное повествование в стиле «как я это сделал», а отражение опыта мигранта и того, как новая страна формирует человека. Это классика на тему успеха, потому что, написав книгу от третьего лица, автор попытался объективно определить, что помогло ему стать успешным. Как бывает со многими мигрантами, он обнаружил, что нужда является сильным стимулом. Даже если вы прочли множество биографий величайших промышленников, рассказ Бока покажется вам необычным.

Место под солнцем

Мистер и миссис Бок нелегко привыкали к приютившей их стране. Мать Бока, прежде имевшая слуг, не справлялась с бременем ведения домашнего хозяйства на ограниченные средства, в то время как его отец не мог найти хорошую работу. Чтобы заработать денег для семьи, Эдвард проявил первые признаки предпринимательского таланта и стал продавать воду и лимонад пассажирам бруклинских трамваев, а потом мыть окна в булочной и работать за стойкой за 50 центов в неделю.

Он начал карьеру журналиста с хождения по вечеринкам и написания заметок о них в газеты. В 13 лет Бок оставил школу ради работы посыльного в телеграфной компании «Western Union», в которой его

отец получил работу переводчика.

Даже если вы прочли
множество биографий
величайших
промышленников, рассказ
Бока покажется вам
необычным.

Озабоченный отсутствием образования и желая превзойти успешных людей своего времени, он копил на биографическую энциклопедию. Это приобретение стало основой его

кампании по рассылке писем знаменитостям для получения автографов.

Удивительно, что он получил корреспонденцию от многих влиятельных людей того времени, включая президентов Гарфилда и Хейса и генералов Улисса С. Гранта и Уильяма Шермана. Об этих письмах все узнали из газет, и в результате Бок встретился с некоторыми из своих корреспондентов, включая Хейса, Гранта и Авраама Линкольна. Он расширил свою коллекцию автографов также за счет литературной

Америки и со временем познакомился и завязал дружбу с Оливером Уэнделлом Холмсом и Генри Лонгфелло.

Это изобилие биографической информации получило практическое применение, когда Бок заметил, что открытки с фотографиями знаменитостей, продававшиеся вместе с сигаретами, были чистыми с обратной стороны. Он связался с изготовителем и предложил давать на обороте карточки информацию о жизни каждого из этих людей. Изготовитель согласился, и Бок пригласил журналистов в помощь для написания сотни кратких биографий. Этот маленький бизнес, что еще более важно, позволял ему развивать свое издательское мастерство.

Если ему давали работу, он заканчивал ее в тот же день, даже если приходилось задерживаться допоздна.

Вперед к успеху

Когда Боку было 18 лет, умер его отец, и чтобы подзаработать денег для матери, он начал выпускать театральные программы и продавать в них рекламное место. Первая возможность для издательской работы появилась у него с выпуском общественного печатного органа «Brooklyn Magazine», ставшего довольно успешным.

В то время он все еще работал в компании «Western Union», во владение которой вступил известный финансист Джей Гулд. В порядке самообразования Бок изучил стенографию и стал записывать корреспонденцию Гулда. А еще он стал играть на фондовой бирже, подражая Гулду. Хотя там Бок преуспевал, это

не было его призванием, и, не послушав совета великого финансиста, он продолжил следовать своей мечте. Бок стал работать в издательской области вместе с издателем Генри Холтом.

В свободное время Бок создал информационное агентство, чтобы продавать еженедельные колонки газетам всей страны. Первым колумнистом был почтенный проповедник и писатель Генри Уорд Бичер, ставший ему хорошим наставником и другом. Затем Бок расширил свой бизнес и создал «Women's

Он не просто «давал людям то, что они хотят», — обычный рецепт коммерческого успеха, — но старался вывести их на более высокий уровень.

Page» — женскую страничку, публиковавшуюся одновременно во многих газетах. А еще Бок писал еженедельное «Литературное письмо из Нью-Йорка» и продавал его 30 газетам.

А в качестве постоянной службы Бок теперь работал на издательство «Scribner's Sons», продавая рекламу в «Scribner's Magazine» и встречаясь с такими людьми, как Роберт Люис Стивенсон и Эндрю Карнеги.

В полную силу

В главе «Шансы на успех» Бок исследует общепринятую точку зрения, что мир бизнеса — это непролазные джунгли, где все бьются за собственную выгоду и очень распространен фаворитизм. К своему удивлению, он обнаружил, что добродетель — это основа для продвижения и что вместо конкуренции там побеждают упорный труд и решительность.

Большинство молодых людей, с которыми он работал, могли только жаловаться на то, как мало они по-

лучают за ту работу, которую делают. Когда наступало пять часов вечера, он удивлялся, сколько народу бывает в это время в лифтах! Его собственная философия состояла в том, что, если ему давали работу, он заканчивал ее в тот же день, даже если приходилось задерживаться допоздна.

Его обескураживало то, что в обществе, проповедующем добродетель, так мало добродетели:

«Он смотрел на вершину и, вместо того чтобы увидеть там множество людей, удивлялся, как мало тех, кто ее достиг. Вершина будто бы ждала, чтобы кто-то еще взобрался на эту высоту».

Так как он исповедовал принцип, что «человек получает в этом мире то, к чему стремится», к двадцатипятилетнему возрасту он достиг большего, чем многие достигают за всю жизнь.

Дело всей жизни

В 1889 году, не послушав совета коллег по «Scribner's» и своей матери, Бок занял место редактора «Ladies' Home Journal», журнала с тиражом около 440 тысяч экземпляров. Он согласился на эту должность не потому, что знал что-то о женщинах, а потому, что видел огромный потенциал женской читательской аудитории и публикаций.

Бок хотел создать более информативный, вдохновляющий журнал с высококачественными статьями. С появлением интересных разделов в журнал хлынули сотни тысяч писем читателей. На большинство из них отвечали, потому что Бок видел это издание не

просто журналом, а «большим информационным центром». Это внимание к читателю обеспечило невероятную преданность подписчиков, и через недолгое время тираж журнала удвоился.

Когда новые разделы заняли свое место, Бок снова повысил планку и включил в издание публикации с продолжением романов лучших современных писателей, например, Редьярда Киплинга, и документальной прозы таких авторов, как Джейн Адамс и Хелен Келлер. Абсолютно новым для женского журнала стала публикация литературных трудов президентов США, сначала Бенджамина Гаррисона, а позднее друга Бокка — Теодора Рузвельта.

Почему этот журнал был настолько успешен? Бок говорит, что в дополнение к популярным разделам о моде и тому подобному он стремился «постоянно расширять рамки и постепенно повышать стандарты». Он не просто «давал людям то, что они хотят», — обычный рецепт коммерческого успеха, — но старался вывести их на более высокий уровень:

«Американская публика всегда хочет чего-то чуть лучшего, чем просит, и успешный человек, угождая ей, следует этому золотому правилу».

Бок использовал «Ladies' Home Journal» не только лишь для того, чтобы совершенствовать своих читателей, но и чтобы совершенствовать их бытовую среду. Шокированный плохими жилищными условиями тех, кто не мог позволить себе нанять архитектора, он стал сотрудничать с архитектором, чтобы напечатать готовые проекты домов, которые могли использовать

строители. Это начинание имело большой успех, и известный архитектор Стэнфорд Уайт заявил, что издатель Эдвард Бок «повлиял на жилую архитектуру Америки больше, чем кто-либо в его поколении».

Бок пошел дальше и напечатал цветные иллюстрации интерьеров экспериментальных домов, чтобы вдохновить декораторов, а также включил в журнал репродукции знаменитых полотен, которые повесили на стену в миллионах американских домов. Примерно к этому времени журнал начал продаваться миллионным тиражом — это был поворотный момент в издательской сфере.

Журнал Бока также повышал общественную осведомленность о росте рекламных площадей, о жестокости по отношению к птицам, убиваемым ради перьев, и пересыхании Ниагарского водопада по вине энергетических компаний. Они вместе с владельцем издания Сайрусом Кертисом отказались рекламировать патентованных производителей медицинских препаратов, потому что у их продукции не было научной основы, что помогло выдвинуть обвинение против законодательства США в области фармацевтики. После того как редакционные статьи стали призывать к сексуальному воспитанию, чтобы предотвратить венерические заболевания, 75 тысяч читателей отменили подписку, но Кертис и Бок, уверенные в том, что это необходимо, стояли на своем.

Сделав все, чтобы помочь американской военной экономике, Бок оставил редакторское кресло в

К двадцатипятилетнему возрасту он достиг большего, чем многие достигают за всю жизнь.

«Journal» спустя 30 лет после того, как его занял. К его уходу продавалось уже два миллиона экземпляров журнала — это был «самый ценный кусок журнальной собственности в мире», сделавшийся национальным символом.

Выйдя на пенсию, Бок писал книги и занимался благотворительностью. Его вклад включал 100 тысяч долларов в Американскую премию мира и Гарвардскую премию в области рекламы. Он был членом Филадельфийской комиссии и занимал должность профессора литературы Принстонского университета. А журнал «Ladies' Home Journal» выходит и сегодня.

Заключительные комментарии

Голландский иммигрант Бок с начальным образованием приехал в Америку и повлиял на целое поколение американцев через самое прозаическое из средств — женский журнал. Его история стала классикой успеха иммигранта. Самой близкой современной аналогией его успеха является история Опры Уинфри, которая в то время, когда дневные телепрограммы были гораздо более низкопробными, решила поддерживать книги и чтение. Как и Бок, Уинфри не давала людям то, что они хотели, а вместо этого предлагала кое-что получше. Такие люди не просто продают свою продукцию, они всеми уважаемы и любимы.

Ранний уход Бока на пенсию (ему было всего 56 лет) удивил всех, но он не собирался сойти в могилу из-за работы. Он чувствовал, что такова судьба слиш-

ком многих американцев, и признавал, что остался европейцем, выше всего ценя качество жизни. Хотя он считал, что самым лучшим на его новой родине был идеализм, ее недостатком было предпочтение количества качеству. В то время как его разум следил за успехом, выраженным в цифрах, его сердце вдохновляли знания и искусство.

Бабушка Бока дала ему простой совет: «Делай мир, в котором ты живешь, лучше и красивее». Повышая эрудицию и культуру американцев, Эдвард Бок полностью соответствовал представлению своей бабушки об успехе.

Магия веры

«Постепенно я узнавал, что существует красная нить, проходящая через все учения и заставляющая их работать на тех, кто искренне их принимает и применяет. Эту нить можно назвать одним словом — вера. Этот же элемент или фактор веры, силой внушения заставляющий людей выздоравливать, помогает подниматься по лестнице успеха и показывать феноменальные результаты всем тем, кто ее принимает».

В двух словах

**Всякое большое дело начинается с мысли
и поддерживается верой.**

В схожем ключе

Джеймс Аллен *«Как человек мыслит»*

Джозеф Мерфи *«Управляйте своей судьбой»*

Флоренс Скавел Шинн *«Потайная дверь к успеху»*
(стр. 364)

Дэвид Дж. Шварц *«Искусство мыслить масштабно»*
(стр. 356)

Уоллес Д. Уоттлз *«Наука стать богатым»* (стр. 416)

Клод М. Бристоль

Клод Бристоль был упорным журналистом, несколько лет он проработал репортером отдела криминальной хроники и редактором отдела религии большой городской газеты. В этой должности он встречался с людьми всех вероисповеданий и сект и позже прочел сотни книг по психологии, религии, метафизике и древней магии. Постепенно Бристоль стал видеть «красную нить», проходящую сквозь все религии и эзотерические учения: вера сама по себе обладает удивительной силой.

Потратив годы на размышления о силе мысли, он предположил, что люди тоже что-то об этом знают. Но он ошибался. Как ни странно, он обнаружил, что большинство людей идут по жизни, ничего не зная о влиянии, которое может оказать сильная вера в отношении достижения целей: их желания остаются неопределенными, и поэтому они получают неопределенные результаты.

Когда Бристоль воевал в Первой мировой войне, какое-то время ему не платили денег, и он даже не мог купить себе сигарет. Он принял решение, что, когда вернется к гражданской жизни, у него будет много денег. Это было его решение, а не желание. Минул всего день после его возвращения домой, и с ним связался банкир,

увидевший рассказ о нем в местной газете. Ему предложили работу, и хотя начал он с маленькой зарплаты, он постоянно держал в уме «мысленный образ богатства». В минуты покоя или разговаривая по телефону, он рисовал знак доллара на лежавших на столе листках бумаги. Определенность желаний, как он считает, лучше всего остального подготавливает почву для успешной карьеры в инвестиционном банковском деле и бизнесе.

Бристоль узнал правдивость утверждения философа Уильяма Джеймса: «Вера подтверждается действительностью». Когда страх приводит вас в такое состояние, что вы долго не можете прийти в себя (библейский Иов сказал: «На меня обрушилось то, чего я больше всего боялся»), оптимистические мысли и ожидание лучшего исхода неизбежно формируют благоприятные обстоятельства.

Вера и судьба

Наполеону Бонапарту в детстве подарили звездчатый сапфир и предсказали, что тот принесет ему удачу и сделает императором Франции. Наполеон принял это как факт, и посему его возвышение было для него неизбежно.

Бристоль рассказывает интригующую историю об Опал Уайтли, дочери орегонского лесоруба, считавшей себя дочерью Анри Орлеанского, члена династии Бурбонов, претендовавшего на французский трон. Был дневник, предположительно написанный ею и описывающий ее родителей-королей, хотя большинство считало это мистификацией. Тем не менее, когда Опал исполнилось 20 лет, она была замечена в Индии, по-

царски восседающей в карете, принадлежащей махарадже Удайпура. Оказалось, что она жила при королевском дворе. Орегонский газетчик, в детстве знавший Опал, заметил: «Это было необъяснимо, почти сверхъестественно: то, как обстоятельства подстраивались под ее планы».

Это приводит нас к самой сильной идее книги «Магия веры»: практически все может стать вашим, и вы можете стать кем угодно, если способны «осознать» это так, чтобы вам не приходилось в этом сомневаться. Бристолю сказал о Наполеоне и Александре Великом: «Они стали героями, потому что имели сверхъестественную убежденность». Ваша вера в самого себя и свое место в мире — это главный, решающий фактор успеха.

Подсознательный слуга

Если вы можете понять отношения между сознательным и подсознательным умом, говорит Бристолю, вы доберетесь до сути веры. Подсознание постоянно работает, чтобы отображать наши глубочайшие убеждения и желания. Это верный слуга, пробуждающий чувства, направляющий и вдохновляющий нас. Но чтобы получить от него максимум, требуется большое уважение к нему и вера в его возможности.

Так как подсознание оперирует терминами воображения, нам необходимо подпитывать его мысленными образами того, чего мы желаем. И тогда оно сможет действовать, чтобы воплотить представший перед ним образ, позволяя нам предвидеть то, что нужно делать, куда идти и с кем знакомиться.

Подсознание каким-то образом связано со всеми

остальными частями нашего мышления, и посредством закона излучения и притяжения оно может притягивать события и людей, которые помогут нам воплотить мечты в реальность. Однако оно найдет возможность сделать образ реальностью, только если этот образ ясен и убедителен; отсюда важность мысленных образов успеха, которыми мы его подпитываем. Сила веры не может по-настоящему работать на нас, пока наши убеждения не станут буквально частью нас, не осядут в подсознательном уме подобно фактам.

Проецируя мысли и убеждения

Бристоль замечает, что все великие ученые-электротехники — Эдисон, Штейнмец, Тесла, Маркони — интересовались телепатией. Им не казалось странным, что мысли могут перемещаться по воздуху, что одними лишь мыслями можно влиять на события, если они сильные и четкие, как хороший радиосигнал.

Бристоль позаимствовал принципы направления New Age, чтобы предположить, что интеллект есть во всем, существующем во вселенной, и что все мы связаны своего рода универсальным разумом. У Юнга была похожая идея «коллективного бессознательного». Сила вашей веры представляет для вселенной источник сигнала, проникающего в умы других людей и даже неодушевленных объектов. Чем мощнее вы его транслируете, тем вероятнее мир это примет и соответственноотреагирует. Астроном сэра Артур Эддингтон сказал, что физические законы мироздания, вполне вероятно, могут зависеть от человеческой мысли, и современная квантовая физика также не исключает этого.

Бристоль объясняет это тем, что человек с сильными убеждениями будет испускать определенную вибрацию, ищущую идентичную себе материю. Таким образом он приходит к поразительному выводу: мы достигаем важных целей не только действиями, этому способствует интенсивность нашей веры в то, что они будут достигнуты.

Сила внушения

Амулеты, талисманы и разнообразные «счастливые» предметы сами по себе не приносят удачи, замечает Бристоль, ее приносит вера в их силу, которая весьма действенна. Зачем люди молятся, творят заговоры, бьют в барабаны или перебирают четки? Повторение — это еще один способ внедрить внушение в наши умы, «белая магия», позволяющая нам превратить желание в надежду. Ритуализируя его, придавая ему структуру, мы превращаем простое желание в неминуемую реальность. Мы благодарим за то, что есть или будет.

«Огромная сила повторяемых мыслей, — говорит Бристоль, — сначала подавляет рассудок, воздействуя на наши эмоции, а затем проникает в подсознание, и осуществление этой мысли — лишь вопрос времени. Разумеется, этот же принцип лежит в основе успешной рекламы и пропаганды.

Оптимистические мысли и ожидание лучшего исхода неизбежно формируют благоприятные обстоятельства.

Бристоль предупреждает нас о вреде неправильного применения психической техники, связанной с сильной верой и внушением: эта сила должна использоваться конструктивно, чтобы не стать доминирующей. Его книга посвящена «независимым мыслителям

всех времен», которые желают использовать веру для творческих, жизнеутверждающих результатов. Например, он много говорит о влиянии веры на физическое исцеление.

Заключительные комментарии

Максвелл Мальц, автор книги «Психокибернетика», утверждал: «Закон мышления — это закон самой веры». Этим он хотел сказать, что вера больше, чем что-либо другое, объясняет наше поведение. Она во многом определяет нашу сущность.

Вспомним величайшие системы взглядов в истории: буддизм, христианство, ислам, коммунизм, капитализм. Хорошо это или плохо, но эти системы убеждений стали верой, сформировавшей наш мир. А достаточно ли сильны ваши собственные убеждения, чтобы изменить *ваш* мир?

«Магия веры» многословна, хаотична, справочная информация в ней устарела, конкретных советов по применению ее идей мало, и вы можете воскликнуть: «Ближе к сути!» Некоторых читателей также отпугнет ненаучный характер книги, имеющей слабую библиографическую основу. Однако удивительно то, насколько больше она откроет вам при перечитывании во второй, третий или четвертый раз. В конце концов, Бристоль знал, что древние труды об эзотерике часто намеренно туманны — они защищают свои тайны от непосвященных или тех, кто может их неправильно использовать. Вы можете не получить удовольствия от чтения этой книги, но, если она просто будет у вас в доме, она будет служить ценным напоминанием о силе веры.

А еще вам может быть трудно переварить некоторые «психические частицы», как их называет автор. Сам он был скептиком, но позже понял, что все мы мобилизуем магию веры, когда отчаянно чего-то желаем. Говорили, что пианист Либерейс изменил свою жизнь, прочтя «Магию веры». А в главе «Женщины и учение о вере» Бристоль приводит имена Марии Кюри, Мэри Бейкер Эдди (основательницы «Христианской науки»), Флоренс Найтингейл, Гарриет Бичер-Стоу (автора «Хижины дяди Тома») и актрисы Анджелы Лансбери — как примеры людей, использовавших силу веры, чтобы добиться великих целей. Лансбери сказала однажды интервьюеру: «Когда ты умеешь использовать силу своего подсознания, тогда для твоих достижений действительно нет никаких пределов». Психические силы этих женщин были огромны, однако и мы можем развить ту же «способность к вере» в нашем собственном характере.

Клод М. Бристоль

Родился в 1891 году, служил солдатом во время Первой мировой войны во Франции и Германии. Работал в армейской газете «Звезды и полосы» до 1919 года.

«Магия веры» была написана, говорит Бристоль, для демобилизованных мужчин и женщин, которые должны были вернуться к гражданской жизни и попытаться преуспеть. Книга была издана, когда автору было за пятьдесят.

Бристоль был популярным оратором и выступал в клубах, коммерческих организациях и предприятиях торговли. Он умер в 1951 году.

Баффетт

«Гений Баффетта был в основном гением характера — терпения, дисциплины и рациональности. Это довольно простые добродетели, но они редко проявлялись в пылу финансовых страстей и были обязательны для каждого, кто хотел проверить свой характер на фондовой бирже.

В этом отношении характер и карьера Баффетта развивались как своего рода официальное учебное пособие по инвестированию в американский бизнес.

Баффетт с самого начала создавал свою роль и приобрел любопытную привычку записывать свои истории именно так, как он их переживал».

В двух словах

По-настоящему успешное вложение требует смелости и характера.

В схожем ключе

Джордж С. Клэйсон *«Самый богатый человек Вавилона»* (стр. 106)

Бенджамин Франклин *«Путь к изобилию»* (стр. 168)

Жан-Поль Гетти *«Как быть богатым»* (стр. 184)

Роберт Кийосаки *«Богатый папа, бедный папа»* (стр. 256)

Роджер Лоуэнштейн

Сегодня второй из самых богатых людей в мире, Уоррен Баффетт, бесспорно является также величайшим инвестором в истории. За пять десятилетий он превратил менее 100 тысяч долларов в 35 миллиардов. Акции его компании «Berkshire Hathaway» сегодня стоят более чем 70 тысяч каждая, а сам Баффетт имеет 474 998 этих акций и ни одну не продал.

О его инвестиционных стратегиях много писали, но какие главные уроки успеха мы можем извлечь из истории этого человека? Биография, написанная Лоуэнштейном «Баффетт: становление американского капиталиста», — это единственный серьезный портрет Баффетта в полный рост, и из этой крайне занимательной книги мы узнаем следующее.

Семена удачи

Омаха в штате Небраска до 1850-х годов была глухой провинцией, но превратилась в город, когда Авраам Линкольн объявил ее восточным конечным пунктом железной дороги «Union Pacific». Знойная летом и ледяная зимой, она считалась культурной пустыней.

Баффетты жили в Омахе уже более века, когда в 1930 году в их небогатой семье родился Уоррен Баф-

фетт. Отец Баффетта Говард хотел стать журналистом, но работал в банке, который сократил его во время Депрессии. В семье было так мало денег, что мать Уоррена часто отказывалась от ужина, чтобы дать своему мужу порцию побольше. Это время нужды очень повлияло на Уоррена. Он был вторым из троих детей и единственным сыном, обожал цифры и факты и очень рано признался в своем желании стать богатым. В детстве его любимой книгой была «Тысяча способов сделать тысячу долларов».

Говард Баффетт в итоге стал хозяином успешной брокерской фирмы, а в 1942 году добился неожиданного избрания в Конгресс от республиканцев. Молодому Уоррену не нравилось жить в Вашингтоне, но он получал удовольствие от своей работы — доставки газет, она приносила ему 175 долларов в неделю (обычная зарплата взрослого), когда он был еще подростком. Скопленные 6 тысяч стали базой его успеха.

Он хорошо учился в школе и был шестнадцатым из 374 человек; посещал Уортонскую финансовую школу при Пенсильванском университете. Для дальнейшего обучения он избрал Гарвард, но не был принят. Это оказалось большим благом, потому что вторым он выбрал Колумбийский университет, где преподавал Бенджамин Грэхем, гениальный новатор в методах анализа фондового рынка.

Вступление в борьбу

До Грэхема выбор акций был фактически игрой на деньги, но профессор предложил методологию, которую молодой Баффетт мгновенно «воспринял». Как

описывает это Лоуэнштейн, «инвестиционная деятельность без Грэхема как коммунизм без Маркса — эта отрасль вряд ли существовала бы». Метод Грэхема был противоположностью спекуляции: он искал лежащую в основе стоимость ценной бумаги и разницу между этой стоимостью и биржевым курсом. Если вы покупаете акции очень дешево, вы фактически не рискуете. Акцент на исследовании, анализе и отслеживании только фактов бизнеса идеально соответствовал характеру Баффетта; он мог работать в одиночку.

Хотя отец предостерегал его от поступления на фондовую биржу, Баффетт начал работать в брокерском деле отца. Он также участвовал в семинаре Дейла Карнеги по ораторскому искусству и в 21 год уже вел вечерний курс в Университете Омахи по принципам инвестирования для примерно сорока профессионалов. Позже он поступил в Инвестиционный фонд Грэхема в Нью-Йорке, но понял, что хочет работать на себя, в собственном фонде, и вернулся обратно в Омаху.

Биография, написанная Лоуэнштейном, — это единственный серьезный портрет Баффетта в полный рост.

Начав с собственного капитала и капитала жителей Омахи, к концу третьего года фонд Баффетта удвоил свою стоимость; через пять лет, когда биржевой индекс Доу поднялся до 74 процентов, этот фонд невероятно вырос — на 251 процент.

К 35 годам Баффетт управлял 22 миллионами долларов и имел собственный капитал размером в 4 миллиона. В 1960-х годах это было много, однако его жизнь практически не изменилась. Он продолжал жить в том же невыразительном доме, который купил в

1950-х за 31 500, и только попросил свою жену Сюзии купить машину получше, чем их «Фольксваген», потому что «он плохо смотрелся, когда они забирали гостей из аэропорта». Его невзрачный офис находился на той же улице, что и его дом, и он работал в обстановке полной секретности.

Стиль инвестирования

Баффетт был успешен по большей части оттого, что независимо мыслил. Чтобы быть хорошим инвестором, необходимо знать ценность того, что «все» считали ничего не стоящим. Он никогда не волновался, если рыночная стоимость акций, которые он купил, сильно снижалась, так как для него было очевидным, что базисные внерыночные факторы заставят ее подняться.

И в самом деле, когда в начале 1980-х годов начался бум, акции, которые Баффетт купил очень дешево в годы стагфляции Никсона, начали расти. К 1983 году он попал в список богатейших людей Америки «Forbes», и его «стоимостное инвестирование»¹ начало привлекать большое внимание. В одной беседе он сказал:

*«Я сообщу вам секрет, как разбогатеть на Уолл-стрит.
(Пауза.) Закройте двери. Старайтесь быть алчным,
когда остальные робки, и быть робким, когда
остальные алчны».*

¹Стоимостное инвестирование — приобретение акций компаний, реальная стоимость которых значительно выше их актуальной рыночной цены.

Этот парадоксальный подход требовал смелости, но Баффетт не желал идти легким, но неэтичным путем враждебного поглощения, «зеленого шантажа» (требования выкупа фирм путем скупки их акций) или торговли бросовыми облигациями. Хороший пример — приобретение им доли «Washington Post», газеты, раскрывшей Уотергейтский скандал. Акции продавались так, как будто эта компания стоила 100 миллионов долларов, но ее активы заслуживали в четыре раза большей суммы. Баффетта привлекала политическая сторона этой сделки, и он всю жизнь дружил с президентом компании Кэтрин Грэхем. Что касается прибыли, начальные инвестиции «Berkshire» в «Washington Post» в 10 миллионов долларов превратились в 205 миллионов к тому времени, как Лоуэнштейн писал эту книгу, а в 2003 году эта доля стоила 1,3 миллиарда.

К 35 годам Баффетт управлял 22 миллионами долларов и имел собственный капитал размером в 4 миллиона.

Такой скачок в стоимости нередок для компаний Баффетта. Как инвестор он всегда настаивал на том, что нестабильность в экономике или политике не должна влиять на ваши решения о покупке акций. Прогнозы, по его мнению, — это потеря времени — его работа заключается в том, чтобы анализировать *компанию*, а не экономику. Оценивая компанию, Баффетт мало беспокоился о перспективах ее роста или даже размере прибыли; он интересовался рентабельностью инвестиций, или процентом прибыли на каждый вложенный доллар. «Я бы скорее предпочел иметь десятиmillionный бизнес, дающий 15 процентов, чем стомиллионный бизнес, дающий 5 процентов, — гово-

рил Баффетт. У меня еще есть места, в которые можно вложить деньги».

Баффетт рисковал в том, что был готов поставить четвертую часть «Berkshire Hathaway» на одну ценную бумагу, но он не был азартным игроком, потому что искал только «надежные вещи». Он представляет тор-

Баффетт не желал идти легким, но неэтичным путем враждебного поглощения.

говлю на фондовой бирже подобной пожизненной перфокарте, на которой позволено пробить только 20 отверстий. С таким ограниченным выбором вы будете уверены, что акции, в которые вы инвестируете, правильные.

Наиболее радикально в Баффетте то, что если он однажды выбирает акцию, он ее держит. Продать акции, которыми ты долгое время владел, говорил он, это как «бросить жену, когда она состарится». Короче говоря, он подчеркивает разницу между настоящим инвестором и биржевым маклером. Вот как пишет Лоуэнштейн:

«Баффетт всегда страстно желал этого и всегда чувствовал, что его обогащает следующее: работа с одними и теми же людьми, владение одними и теми же акциями, пребывание в том же бизнесе. Верность — это стиль его жизни».

Одни из самых крупных его долей предприятий включали «See's Candy», медиакомпания «Capital Cities» и «ABC», «Disney», «Gillette», «Wells Fargo», «Coca-Cola», «Salomon Brothers», страховую компанию «GEICO» и цессионера «General Re». Заметьте, что ни одна из них не является акционерным капиталом технической компании. Когда бум с интернет-компа-

ниями был в полном разгаре, Баффетта обвиняли в равнодушии, потому что он никогда не инвестировал в технические компании. Думали, что на «Berkshire» плохо повлияют только лишь вложения в акции «старой экономики». А Баффетт говорил, что «никогда не видел электрона» и придерживался той же инвестиционной формулы, которую применял всегда. Теперь его подход к инвестиционной деятельности, разумеется, всеми признан.

Личные качества

В противоположность главам взаимных фондов, подобным Питеру Линчу, отмечает Лоуэнштейн, Баффетт кажется человеком другой эпохи. У него в офисе нет компьютера («Я сам компьютер», — однажды сказал он журналисту) или даже калькулятора, и он проводит большую часть своего времени за чтением (ежегодных отчетов, газет) или беседами с партнерами по бизнесу и старыми друзьями. Его «единственная уступка современности», замечает Лоуэнштейн, — это частный самолет под названием «Непростительный». Баффетт приобрел его только потому, что устал от людей, просящих его совета по работе на бирже, когда он летал экономическими или коммерческими рейсами.

Его любимое блюдо — чизбургер, и он знаменит тем, что обожает вишневую кока-колу. Лоуэнштейн говорит, что Баффетт настолько сосредоточен, что или не обращает внимания, или не имеет времени на то, что мы обычно связываем с образом всесто-

Оценивая компанию, Баффетт мало беспокоился о перспективах ее роста или даже размере прибыли.

ронне эрудированного человека. Во время путешествия в Париж он не меньше других интересовался достопримечательностями, однако неделями живет в своем прибрежном доме в Лагуна-Бич (Калифорния), не подходя к воде. Он постоянно удивляется магии сложных процентов, и когда его жена потратила 15 тысяч долларов на новую обстановку в их доме, Баффетт жаловался партнеру по гольфу: «Знаете, как это много, если погашать этот долг больше двадцати лет?»

Когда его жена Сюзи решила переехать в Сан-Франциско, чтобы стать певицей, Баффетт был удручен, но они не развелись, а по-прежнему проводили

Баффетт интересен, потому что по образу жизни и стилю работы он больше напоминает художника или философа.

отпуска вместе, и она сопровождала его на важные встречи. У него была подруга Астрид Менкс, которую Сюзи знала, и все трое, по всей видимости, приняли такую не-

обычную ситуацию как совершенно нормальную. Баффетт очень не любит перемен, и окружающие его люди, как и компании, в которые он вкладывает деньги, — это тоже «навсегда».

Трое его детей, теперь уже взрослых, помнят отца, неизменно занятого чтением в своем рабочем кабинете с обоями цвета долларовых банкнот. Остальные члены семьи освободили его от большинства обычных отцовских обязанностей, но он поощрял своих детей скорее делать то, что им нравится, чем гоняться за деньгами. Очень интересна глава о взаимоотношениях молодых Баффеттов с их знаменитым отцом.

Баффетт-гражданин

Для миллиардера, самого себя сделавшего, Баффетт необычно либерален. Он вышел из омахского клуба «Rotary» (президентом которого был его отец), потому что считал его расистским и элитарным, а также бойкотировал местный загородный клуб, потому что там отказывали в членстве евреям. Его семья, жившая в преимущественно белом районе, также была необычной для Америки 1960-х годов тем, что они со Сюзии принимали черных американцев.

Лоуэнштейн пишет: «В отличие от своего антиправительственно настроенного отца, Уоррен признавал *необходимость* правительства». Он не сетует на порядок и думает про себя, что налоги для богатых должны быть *повышены*. Он чувствует, что та энергия, которую люди вкладывают в то, чтобы платить меньшие налоги, отвлекает их от настоящей работы. В одном из своих знаменитых ежегодных писем инвесторам он писал, что цель инвестиций — не платить меньше государству, а уходить с «большей посленалоговой нормой прибыли». Понимание, что вы должны заплатить налоги, должно сделать вас более осмотрительным в инвестициях.

Когда Баффетта спрашивают, что нужно сделать, чтобы реформировать систему соцобеспечения, он предпочитает говорить о «соцобеспечении для богатых». Он не любит фондовых опционов для должностных лиц, потому что они слишком легко распоряжаются чьими-то деньгами за счет акционеров. Многие директора, с их сильно раздутыми компенсационными пакетами, эти «подопечные системы госкорпора-

ций», по его мнению, не подлинные капиталисты, а бюрократы. Баффетт также предостерегал от неумеренности корпорации за пару лет до того, как развалились «Enron» и другие гигантские компании.

Заключительные комментарии

Хотя необходима корректировка, чтобы учесть действия Баффетта за последние десять лет, почему портрет великого инвестора, сделанный Лоуэнштейном, по-прежнему столь интересен? Если вы ничего не знаете об инвестировании, эта книга научит вас, весьма захватываяще повествуя об одном из великих умов нашего времени. Хотите узнать подробности — обратитесь к самой книге.

Баффетт интересен, потому что по образу жизни и стилю работы он больше напоминает художника или философа: «Berkshire Hathaway» — это его холст, а свои отношения с партнерами он считает священным долгом. Те, кто делал с ним вложения, обычно держат свои паи десятилетиями и считают себя членами «привилегированного клана», отмечает Лоуэнштейн.

Для миллиардера, самого себя сделавшего, Баффетт необычно либерален.

Бенджамин Грэхем говорил, что один из трех важных элементов успешного инвестора — это «твердость характера». У Баффетта ее с избытком, потому что его стиль инвестиций требовал от него придерживаться своих взглядов. Как верно замечает Лоуэнштейн, Баффетт так привлекателен потому, что его стоимостное инвестирование идет рука об руку с такими понятиями, как верность, честность и привязан-

ность к одним и тем же вещам. Этот подход как будто не согласуется с нашей эпохой, хотя он дает прекрасные результаты.

Фонд Баффетта станет самым богатым благотворительным обществом в истории, жертвуя не менее 1 миллиарда долларов в год, однако только после смерти Баффетта и его жены. Но зачем же ждать, когда в современном мире так много проблем? Дело в том, что Баффетт верит, что за пару десятилетий благодаря магии сложных процентов его фонд станет еще богаче, и поэтому он сможет сделать больше.

Роджер Лоуэнштейн

Будучи владельцем акций «Berkshire Hathaway», Лоуэнштейн не интервьюировал Баффетта при написании этой книги, а говорил только с его родными, друзьями и партнерами по бизнесу. Лоуэнштейн – журналист «Уолл-стрит джорнал», живет в Нью-Йорке с женой и тремя детьми.

Самая известная его книга – «Когда гений потерпел поражение», о расцвете и закате взаимного фонда «Long Term Capital Management».

Автобиография Эндрю Карнеги

«Я советую молодым людям не только посвящать все свое время и внимание единственному в жизни делу, которым они заняты, но и вкладывать в него каждый доллар своего капитала. Что касается меня, я рано принял решение. Я предпочел сосредоточиться на производстве железа и стали и стать специалистом в этой отрасли».

В двух словах

Будьте ненасытны в учебе и поступайте так, чтобы другие люди выигрывали от вашего интеллектуального и денежного богатства.

В схожем ключе

Генри Форд *«Моя жизнь, мои достижения»* (стр. 160)

Бенджамин Франклин *«Автобиография»*

Жан-Поль Гетти *«Как быть богатым»* (стр. 184)

Эндрю Карнеги

Бабушка Эндрю Карнеги первой открыла маленькую библиотеку в родном городе Данфермлайне, в Шотландии, в те времена, когда еще не было публичных библиотек. Как простая семья ткачей, производивших полотно, они были далеко не богаты, но любовь и уважение к книжной учености оставили свой неизгладимый след на молодом Эндрю. Позже, когда он разбогател, библиотеки стали наиболее частым объектом его благотворительности. Он делал им крупные пожертвования.

Хотя Карнеги сам не получил хорошего образования, он ценил восприимчивый ум.

Как и Бенджамин Франклин, он знал, что «лидеры — это читатели» и что богатство возникает из глубоких знаний и размышлений. Когда должна была строиться первая дотировавшаяся им библиотека, Карнеги просили предоставить свой герб, чтобы разместить его над входом. У него не было герба. Вместо этого он попросил сделать табличку с изображением испускающего лучи солнца и словами «Да будет свет».

Краткая биография Карнеги

Карнеги родился в 1835 году и провел детство в большой семье. Отец перевез семью в Соединенные Штаты, когда Эндрю не было двенадцати, но его никогда не покидал интерес и любовь ко всему шотландскому.

В Питтсбурге он получил место телеграфиста и железнодорожного клерка и сделал карьеру в Железнодорожной компании Пенсильвании. Когда разразилась Гражданская война, его попросили руководить государственными железными дорогами и телеграфом США, что он весьма успешно делал. Он был республиканцем и боролся с рабовладением, а такая должность давала прекрасную возможность способствовать решению этого вопроса.

В дополнение к огромной работоспособности и умению расположить к себе людей Карнеги выбрал правильную дорогу в жизни. Американская железнодорожная сеть быстро разрасталась, и он заметил, что «производственные предприятия, такие как наше, едва ли разовьются достаточно быстро, чтобы удовлетворить потребности американцев».

Продав большую часть железо- и сталелитейных заводов в Соединенных Штатах, Карнеги стал самым богатым человеком в мире. Он провел поздние годы в своем любимом замке Скибо в Шотландии и умер в Леноксе, в штате Массачусетс, в 1919 году.

По завещанию он оставил более 100 миллионов долларов на строительство публичных библиотек по всем США и Великобритании и сделал большие пожертвования университетам. Миролюбивый Карнеги

печалился из-за того, что вспыхнула Первая мировая война, и жертвовал деньги организациям, которые поддерживают мир и исследуют причины возникновения войн.

Советы Карнеги для достижения успеха в работе и жизни

Вкладывайте деньги в себя...

Карнеги не любил спекуляции на биржах. Он считал, что лучше всего инвестировать в промышленность, хорошо ее изучив, или инвестировать в свой собственный бизнес:

«Я считаю, дорога к исключительному успеху в любой области предполагает превращение в знатока своего дела. Я не доверяю политике распыления ресурсов и сам редко встречал людей, которые интересовались бы многими вопросами и стали выдающимися капиталистами».

Сила концентрации, жертвование тем, что вы могли бы приобрести путем расширения сферы интересов, позволяет получить меньший, но четко определенный рынок.

...но разделяйте риски

Из-за большого успеха в столь молодом возрасте Карнеги приобрел репутацию бесстрашного и безрассудного бизнесмена. Этот образ, говорит он, не мог быть более далеким от истины. На самом деле он никогда сильно не рисковал собственным капиталом или ка-

питалами партнеров: «Когда я делал большие дела, за мной и ответственной стороной стояли такие большие корпорации, как Железнодорожная компания Пенсильвании».

Не нужно ничем рисковать, чтобы мыслить и действовать масштабно. Карнеги учит, что нужно иметь еще одно лицо, которое взяло бы на себя риски и с помощью своей репутации помогало бы вашему предприятию.

Успех приходит благодаря открытости и умению ладить с людьми

Карнеги стремился сделать прозрачным менеджмент на всех своих промышленных предприятиях. Он соблюдал большой порядок и чистоту и спокойно принимал государственных инспекторов. Он всегда стре-

В дополнение к огромной работоспособности и умению расположить к себе людей Карнеги выбрал правильную дорогу в жизни.

мился к хорошим отношениям со своими рабочими и обычно давал своим работникам то, что они хотят, в пределах разумного. Знаменитая Хомстедская стачка, во время которой умерло несколько человек, произошла тогда, когда он был в Шотландии, и вряд ли такое случилось бы, если бы он был на месте.

Он сделал богатыми многих из своих сотрудников. Управляющий заводом Чарльз Шваб стал первым человеком в Америке, которому платили 1 миллион долларов в год. В книге Наполеона Хилла «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» автор замечает, что эта огромная сумма выплачивалась Швабу не за квалификацию, а за его превосходную способ-

ность мотивировать людей. Как все самые успешные люди, Карнеги изучал человеческую природу и знал, что умение направлять энергию рабочей силы в нужное русло — это отличительная черта настоящего лидера. Он замечал: «Я не понимал в паровых машинах, но старался понять гораздо более сложный механизм — человека».

Будьте хозяином своего настроения

*«Жизнерадостный характер важнее удачи.
Молодежь должна знать, что его можно
вырабатывать; что ум, как и тело, можно
наполнить радостью».*

Перечтите снова эти строки. Это простое высказывание Карнеги включает в себе главную идею сотен книг по самопомощи и достижению успеха.

Выступление перед публикой — это всего лишь выступление

У Карнеги было два правила для выступлений:

1. Говорите с людьми, а не читайте лекцию.
2. Будьте собой, не старайтесь быть «оратором».

Запомните этот совет Карнеги, и вам не придется идти ни на какие дорогостоящие курсы. Нужно добавить, что дабы «быть собой», нужно посвятить время тому, чтобы решить, кто ты есть и что поддерживаешь. Речь предполагает утверждение такого мира, каким он, по-вашему, должен быть. Речь идет от сердца, которое всегда право.

Расширяйте свой круг

В числе друзей Карнеги были судья Меллон, Мэтью Арнольд, Джеймс Блэйн, Уильям Глэдстоун, президент Харрисон, Марк Твен и Герберт Спенсер. Эти отношения он поддерживал не для того, чтобы хвастаться знакомством с такими людьми, а чтобы учиться непосредственно у этих людей, обладавших уникальными знаниями и опытом. Он всегда находил интересных людей.

Стремитесь к знаниям и истинным ценностям, а не только к деньгам

Однажды вечером 1868 года в возрасте 33 лет, когда Карнеги жил в отеле «St. Nicholas» в Нью-Йорке, он написал себе меморандум. Он начинает эту записку словами «Тридцать три, доход 50 тысяч в год!» и затем констатирует, что смог организовать свои коммерческие предприятия так, чтобы получать ежегодно эту сумму, а остаток тратить на «благотворительные цели». Философствуя, он писал о своем намерении отойти от дел в 35 лет и с этого времени посвятить свою жизнь чтению и учебе. Конечно же, он этого не сделал, но в его словах заключено семя его последующей филантропии. Знания, полученные благодаря чтению и учебе, представляли настоящую ценность; хорошей жизнью считалась та, которая действительно давала широту взглядов. А сами по себе деньги ничего не стоили.

Путешествуйте, чтобы расширить кругозор

Карнеги любил путешествовать, особенно когда путешествия имели элемент приключения, и убеждал всех посмотреть мир. Его книга «На четверке лошадей по

Британии» представляет хронику путешествия в экипаже по всей стране. В своих путешествиях он старался больше узнать о культурах, с которыми встречался, например, будучи в Китае, он прочел Конфуция, а в Индии — философские принципы Будды и Заратустры. Такое уважение ко всем религиям характеризовало широту мышления Карнеги, а также его убеждение, что посещение незнакомых стран помогает людям правильнее все оценивать.

Заключительные комментарии

По сдержанной манере эта книга напоминает читателю биографию Бенджамина Франклина и, как и история Франклина, поражает тем, как многого достигает в жизни человек с очень средними исходными данными. Вы почти устаете от рассказов о тех людях, которые ему помогали и стали его наставниками, и хотя Карнеги был прямым, энергичным и временами безжалостным человеком, он всегда страстно желал отплатить людям за добро и разделить с ними свой успех. Он с большой нежностью говорит о своем детстве, о том, как был безутешен, когда его мать и брат, содействовавшие его успеху, умерли от брюшного тифа, но его поздняя и счастливая женитьба снова вдохнула в него жизнь.

Крупные пожертвования Карнеги в библиотеки были одним из величайших деяний в истории, и его имя теперь больше всего ассоциируется с деньгами, которые он отдал, а не с деньгами, которые заработал. История его жизни показывает, что обретение богатства человеком, имеющим высокие устремления, — это один из лучших способов изменить мир.

Каменное лицо, черное сердце

«После прочтения этой книги будут разрушены ваши привычные представления о беспощадности. Но книга «Каменное лицо, черное сердце» не о беспощадности. Вы узнаете, что, применяя и перенимая своего рода неразрушительную беспощадность, вы обретете свободу, необходимую для эффективного выполнения ваших жизненных задач».

«Первое соприкосновение с книгой «Каменное лицо, черное сердце» часто вызывает шок и отторжение, потому что она так же легко может служить преступнику, как и святому».

В двух словах

Используйте «агрессивный инстинкт» как естественную часть вашей природы.

В схожем ключе

Бальтасар Грасиан «*Наука благоразумия*» (стр. 200)
Томас Дж. Стэнли «*Мышление миллионера*» (стр. 382)
Сунь Цзы «*Искусство войны*» (стр. 398)

Чин-Нинг Чу

В 1949 году, когда коммунистическая армия Мао наступала на Шанхай, одна семья садилась в самолет, вылетающий в коммерческий рейс за пределы Китая. Чин-Нинг Чу, которой было всего три года, родилась в достатке, но, когда она и ее семья приземлились в Тайване, им пришлось все начинать с начала.

Когда ей было чуть за двадцать, она снова переехала, на этот раз в Соединенные Штаты. Ее сопровождали две книги: знаменитая книга Сунь Цзы «Искусство войны» и более загадочное произведение Ли Джонга Ву «Теория каменного и черного». В последней книге было что-то важное для Чу. Изданную в 1911 году книгу она описывала как «откровенную дискуссию о пользе беспощадности и притворства», и в ней заключался такой вызов сильным мира сего, что вскоре ее запретили. Эта книга станет мощным источником уникальной философии жизни и бизнеса Чин-Нинг Чу, изложенной в книге «Каменное лицо, черное сердце: азиатский путь к процветанию, победам и успеху».

Каменное лицо

Что означает эта часть названия: «каменное лицо»? Чу просто соединила азиатское представление о лице (то есть о сохранении лица) и западное представле-

ние о невозмутимости и получила «каменное лицо», которое представляет наш собственный образ, позволяющий нам отказаться от критики. Она обращает внимание на то, что, если вы хотите заставить людей не любить вас, вам нужно многого добиться.

Чу замечает, что «мир склонен доверять нашему собственному мнению о нас самих». Если вы источаете уверенность, люди естественно станут помогать вам добиться успеха. Неуверенность в себе создает ощущение некомпетентности. Приведенный пример связан с делом «Иран-контрас» подполковника Оливера Норты. Так как он никогда не сомневался, что действует как патриот, а не как преступник, общественность и суд в конце концов поверили ему. «Человек, менее уверенный в своей справедливости, был бы жестоко наказан за преступления и подвергнут остракизму».

В то, что вы думаете о самом себе, поверит весь мир.

Черное сердце

Если концепция каменного лица связана с тем, как вас воспринимают другие люди, идея черного сердца касается достижения своей цели.

Люди с черным сердцем могут казаться лишенными сострадания; однако сострадание может быть недальновидным. Если босс не может найти в себе силы, чтобы сократить нескольких сотрудников, говорит Чу, то может рухнуть весь бизнес. Иногда намерение следовать своей цели и добиваться лучшего результата приводит к тому, что вас могут считать «плохим».

Примите во внимание, что агрессивность есть в каждом и что иногда ее нужно использовать. Есть прямая взаимосвязь между готовностью использовать

свой агрессивный инстинкт и жизненным успехом, пишет Чу.

Есть «каменные лица, черные сердца» разного рода. Кто-то делает нечто, чтобы достичь своей цели, не беспокоясь о том, как это влияет на других. Это черное сердце мошенника или нечестивца, которые со временем поймут, что большинство их неудач связаны с их пороками. Настоящее «черное сердце» достигается тогда, когда вы руководствуетесь не вашими пороками или эмоциями, а делаете что-то, руководствуясь только вашим истинным духом.

«В противоположность общепринятому представлению, хороший человек не всегда добр. Он может быть безжалостным, холодным и непредвзятым».

Чу замечает, что лучшие хирурги сосредоточены на своей непосредственной задаче, тем самым избавляя пациента от страданий. Они жестоки, чтобы быть добрыми. Это «путь воина».

Тьма и свет

Признайте, что все люди содержат в себе тьму и свет. Вселенная полна противоположностей, нуждающихся в существовании «чего-то другого». Чтобы иметь необходимую бодрость духа и жить в полную силу, вы должны ценить и использовать все аспекты вашего характера. Если вы хотите казаться «сладким», то не сможете использовать те возможности, которые требуют от вас суровости или бесчувственности.

Если вы по природе пессимист, выжмите из этого все и не пытайтесь перенять чью-то фальшивую доброжелательность. Не попадайтесь в ловушку — не ду-

майте, что вы должны измениться, чтобы добиться успеха, говорит Чу. Вы можете стать успешным таким, какой вы есть.

Проблема «добродетели» в том, что она может привести к строгой и даже бесчеловечной добродетельности. Если кто-то считает себя добродетельным, он закладывает основу для преследования людей, которых считает недостаточно добродетельными. Практикующий «каменное лицо, черное сердце» знает, что добродетель — это условность; важно лишь то, хватает ли человеку смелости полно выражать себя в своей жизни и работе.

Хитрость без обмана

Людям Запада вбивали в голову представления о добре и зле, о черном и белом. Но реальность, которую принимают большинство азиатов, состоит из оттенков серого.

Вам нужно усвоить, что вы можете быть мастером в искусстве обмана, не будучи обманщиком. Вы также должны понять, что иногда, чтобы достичь чего-то большого и важного, трудно не привнести элемент обмана в ваши поступки.

Чу замечает, что «мир склонен доверять нашему собственному мнению о нас самих». В то, что вы думаете о самом себе, поверит весь мир.

Эта книга выводит на первый план фигуру Авраама Линкольна (см. также стр. 278), который при своем медленном восхождении к вершине власти поддерживал мнение большинства о сегрегации и рабовладении. Он знал, что если не сделает этого, то не получит власть. Тем не менее, завоевав большинство на выборах, он произнес знаменитое Геттисбергское послание, провозгласив, что «все люди созданы равными».

Дхарма

Слово «дхарма» пришло из санскрита и означает «помогать, защищать и питать». Это закон природы, который делает мир единым в его божественной согласованности.

На личном уровне дхарма — это долг, который вам нужно выполнить в жизни. Вы не можете быть солдатом и отказываться драться, быть врачом и отказываться оперировать. Если вы писатель, вы не можете работать в банке. Когда вы связали себя долгом, Вселенная сумеет вас защитить и освободить от других тревог.

«Адхарма» является противоположностью ваших жизненных целей, которая несет вам и миру только беды.

Чу рассматривает бывших руководителей Филиппин и Пакистана — Корасон Акино и Беназир Бхутто. Акино переняла патриархальный стиль своего гонимого мужа, Бхутто — жесткий стиль своего отца. Но ни один из этих подходов не соответствовал времени их правления, и обе эти женщины в конечном счете потерпели неудачу. Они не создали своего собственного политического стиля, забыв дхармическое наставление «будь собой».

Чтобы жить в полную силу, вы должны ценить и использовать все аспекты вашего характера.

Покладистость

Один из главных пунктов Чу: чтобы выживать и процветать «среди хитрости и жестокости», вам нужно развить в себе способность к уступчивости. Человек с каменным лицом и черным сердцем не всегда отражает удар. Он может только принимать удар, если для достижения успеха нужно выглядеть мягким. Действенное ненасилие Ганди — это хороший пример.

В азиатском мире, говорит Чу, «героев не судят за их геройство в охоте на тигров, а скорее за их силу и способность вынести унижения свинской жизни».

Отбросьте гордость и идеализм, если хотите достичь успеха.

Богатство

Китайский символ здоровья состоит из двух элементов: раковины, древнего символа торговли, и символа, название которого буквально переводится как «блеск», подразумевающего уникальность каждого из нас, его таланты или способности. Таким образом, богатство приходит от продажи того, что присуще только вам (как продукта или просто вас как человека). Хотя сами деньги — это загадка, все, что наилучшим образом отражает ваш блеск, неизбежно приведет вас к богатству. Это избавит вас от бедности и даст вам склад мышления, привлекающий богатство.

Заключительные комментарии

Книга «Каменное лицо, черное сердце» с таким странным заголовком и убедительным смещением духовности и бессердечия всегда будет заметной. Ее издание было не столько глотком свежего воздуха, сколько встряской, которая перевернула традиционное представление о личном успехе. Многие американские авторы, пишущие на тему успеха, проявили интерес к восточной мудрости и включили ее в свои книги, но Чин-Нинг Чу выросла в китайской культуре и только потом восприняла западное влияние.

Здесь можно привести только некоторые идеи кни-

ги «Каменное лицо, черное сердце». Прочтите вдохновляющие истории автора о лидерстве и стойкости и анекдоты о бизнесе и ее жизни в Америке и Азии.

Некоторые сочтут эту книгу неприятной. Когда автор рассказывает, как ее предал партнер, вы задаетесь вопросом, не привлекла ли она эти события своим «черным сердцем» и откровенным высокомерием. Возможно, но долговременный эффект книги позитивен. Многие люди считают, что продвинуться в жизни легче всего по чужим правилам. Некоторое время это помогает, но результатом будет сильное истощение. Философия книги «Каменное лицо, черное сердце» позволяет использовать темную внутреннюю силу, сочетая ее с абсолютной убежденностью в том, кто вы есть и чем вам нужно заниматься.

Чин-Нинг Чу

Чу родилась в Китае, в Тяньцзине, воспитывалась как католичка, но была увлечена также идеями буддизма, даосизма и конфуцианства. Она выросла в Тайване, а в 1969 году переехала в Соединенные Штаты.

Она уважаемый эксперт в теме отношений США и Китая и США и Северной Кореи, читает лекции, учит и консультирует людей в разных странах. Чу – президент общества «Азиатские консультанты по маркетингу» и председатель Института стратегического обучения.

Она также написала следующие книги: «Азиатская интеллектуальная игра», «Секреты шамана», «Искусство войны для работающей женщины», «Путь в мирный век» и «Делай меньше, добивайся большего».

Самый богатый человек Вавилона

«В древнем Вавилоне когда-то жил очень богатый мужчина по имени Аркад. Он повсюду славился своим большим состоянием. А еще — широтой своих взглядов. Он был щедр в своих пожертвованиях. Он был щедр по отношению к родным. Он был свободен в своих тратах. Но тем не менее каждый год его состояние увеличивалось быстрее, чем он его тратил».

В двух словах

Принципы накопления богатства доступны всем, но только меньшинство использует их ради собственной выгоды.

В схожем ключе

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн)

«Баффетт» (стр. 78)

Бенджамин Франклин *«Путь к изобилию»* (стр. 168)

Роберт Кийосаки *«Богатый папа, бедный папа»*
(стр. 256)

Томас Дж. Стэнли *«Мышление миллионера»* (стр. 382)

Джордж С. Клэйсон

Вавилон был одним из богатейших городов мира, славившимся своими роскошными домами, дворцами и высокими городскими стенами. Вавилоняне создали плодородные земли там, где когда-то была пустыня, посредством системы ирригации. Но, как замечает Джордж Клэйсон в историческом очерке в конце книги «Самый богатый человек Вавилона», тогда существовал только зачаток современной финансовой системы: были хорошо развиты деньги как средство обмена, приобретаемые права собственности, долговые обязательства и все виды ссуд и займов. Вавилон процветал долгие века, потому что его жителям разрешалось свободно делать деньги. Даже рабы, если они могли заработать немного на стороне, могли в итоге купить себе свободу.

Успех Вавилона вдохновил Клэйсона на написание серии притч, которые рассказали бы о неизменных принципах роста финансов и богатства. Они стали очень популярными, их использовали банки, страховые компании и другие работодатели, чтобы проповедовать пользу экономии и упорного труда. Одной из этих историй стала притча «Самый богатый человек Вавилона», а позже все они были собраны в увлекательную книгу, известную нам сегодня.

Избегать заурядности

В первой истории этой книги два друга — строитель колесниц и музыкант — размышляют, как на них повлияла их работа. Они хотели иметь жен и семьи, но бились за то, чтобы свести концы с концами, и не знали, что бывает иначе.

Разговор зашел о мужчине, которого звали Аркад и с которым они вместе росли. Теперь он считался богатым человеком Вавилона. Друзья решили пойти к нему, чтобы увидеться со старым приятелем и попросить у него совета. Они спросили Аркада, как случилось, что он стал богатым. Он сразу же упрекнул их за то, что они подумали, будто «судьба» способствовала его успеху, сказав им, что они остались бедными только потому, что «или не смогли изучить законы, управляющие накоплением богатства, или же не соблюдают их».

Еще в детстве Аркад заметил, что богатство если и не приносит счастья, то, несомненно, повышает качество жизни. Оно позволяет иметь хороший дом, носить хорошую одежду, строить храмы богам, плавать по морям и есть экзотическую пищу из дальних стран. И он решил приложить все усилия, чтобы судьба не оставила его бедняком, а сделала бы «гостем на празднике жизни».

Хотя ему не причиталось никакого наследства, он понял, что должен постараться изучить способы обогащения. Аркад стал работать писцом, кропотливо записывая длинные законы и другие документы на глиняных дощечках. Однажды в оплату за особенно трудное задание, над которым ему пришлось работать всю ночь, Аркад попросил клиента-ростовщика научить его некоторым секретам зарабатывания денег.

Сначала заплатить себе

Мужчина согласился и утром открыл ему свое правило: «Часть своего заработка нужно откладывать». Аркад почувствовал себя обманутым, ведь это очевидно! Разве *все*, что вы зарабатываете, не ваше и это нельзя отложить? Расходы на жизнь быстро «съедают» все, что вы зарабатываете, заметил ростовщик, и это означает, что вы становитесь рабом своей работы и зарабатываете, только чтобы выживать. Тем не менее, если откладывать хотя бы 10 процентов от заработка и считать их деньгами «не для расходов», со временем эта сумма возрастет и станет работать на вас, а вам самому работать не придется. И неважно, с какой суммы вы начали, если вы следуете этому правилу — платить сначала себе из того, что заработали. Скоро вы даже не заметите отсутствия этой малой суммы.

Успех Вавилона вдохновил Кэйсона на написание серии притч, которые рассказали бы о неизменных принципах роста финансов и богатства.

Вскоре благодаря этому правилу сбережения Аркада выросли до убедительной суммы. Его успех до такой степени обрадовал старого ростовщика, что он попросил молодого человека управлять частью его большого имущества. Позже он разделил с ним доходы. Урок: те, кто знают законы денег, находят друг друга. Пока люди соблюдают финансовые законы только на словах, эти законы не работают на них, потому что они ничего не *предпринимают*.

Однако ростовщик не был крохобором. Он рекомендовал Аркаду наслаждаться жизнью и не стараться экономить слишком много, достаточно, чтобы сумма его сбережений постоянно росла.

Мудрость или золото?

Если вам нужно выбрать мудрость или золото, что вы предпочтете? Далее в этой книге мы встречаемся с богачом Аркадом, когда его сын Номазир вырос и уже готов получить наследство своего отца. Однако отец хочет, чтобы сначала его сын вышел в люди и научился самостоятельно делать деньги.

Для начала ему дали мешок золота и глиняную дощечку с выгравированными на ней «пятью законами богатства». Неудивительно, что Номазир не обратил особого внимания на дощечку. Сперва он потратил большую часть денег на ставку в лошадиных бегах (и потерял их), а потом купил лавку вместе с человеком, которого плохо знал (и лавка закрылась). Когда его положение стало отчаянным, он вспомнил о дощечке и тех пяти законах. Они гласили:

1. Деньги приходят к тому, кто экономит.
2. Деньги умножаются у того, кто их вкладывает.
3. Деньги сохраняются у того, кто вверяет их разумным людям.
4. Деньги теряют, если вкладывать их в те вещи, которые тебе незнакомы.
5. Деньги исчезают очень быстро, если следовать планам быстрого обогащения.

Понимая, что нарушил все эти законы, Номазир учит их наизусть. Он начинает зарабатывать деньги и вкладывать их с умом. Спустя десять лет Номазир приходит к отцу, возлежащему на пиру. Он кладет на стол три мешка золота: один — с теми деньгами, которые когда-то дал ему отец, а другие два — за мудрые слова, написанные на дощечке. Номазир говорит собравшимся:

«Без мудрости те, кто имеют золото,
быстро его теряют, а с мудростью золото
могут получить те, кто его не имел».

Человек, не знающий этих законов, может получить неожиданную прибыль, но, скорее всего, он так же быстро потеряет эти деньги. Эти пять законов не только помогают вам сделать состояние, но и защищают вас от потери состояния, если вы им следуете.

Жить по средствам

Одна из важнейших идей книги, особенно для нашего века больших долгов, заключается в том, что нужно не только «сначала платить себе», но и *в то же самое время* выплачивать свои долги. Итак, 10 процентов себе, 20 — своим кредиторам на пропорциональной основе, а остальное — на жизнь. Многие люди не торопятся откладывать деньги, потому что думают прежде всего о бремени своих долгов. Но когда вы увидите, как растет ваш запас неистраченных денег, это будет побуждать вас его пополнять. «Неприкосновенность одной десятой части доходов пополняет ваш кошелек».

Если откладывать хотя бы 10 процентов от заработка, со временем эта сумма возрастет и станет работать на вас, а вам самому работать не придется.

Читатель следит за занимательным поворотом сюжета, когда археолог, работающий в Месопотамии (местность, где был расположен Вавилон), находит пять глиняных дощечек. Их отсылают профессору для перевода, и происходит нечто странное. Профессор и его жена используют законы двухтысячелетней давности с этих дощечек в своей собственной жизни, и их

финансовое положение меняется. Профессор высказывается по этому поводу в письме: «Кто бы мог подумать, что мы получим такие результаты, следуя финансовому плану, а не просто плывя по течению?»

Хотя это кажется очевидным: богатейший человек Вавилона стал таковым, потому что жил по средствам. Каждый, кто способен жить на 80 или 90 процентов своего дохода, со временем может стать богатым.

Заключительные комментарии

Как и большая часть художественной литературы поучительного характера, прозаическое произведение «Самый богатый человек Вавилона» не завоюет никаких наград. Тем не менее небольшие рассказы из этой книги побудили многих читателей взять на себя ответственность за свою судьбу, включая Роберта Кийосаки (см. «Богатый папа, бедный папа»).

Книга «решает проблему тощего кошелька», говоря об отказе от азартных игр и приобретении собственного дома (потому что это снижает стоимость жизни и повышает удовольствие от жизни). Но что более важно, она объясняет, почему вы должны стать человеком, получающим дивиденды от вложений, вместо того чтобы едва зарабатывать на жизнь, — позволить деньгам служить вам, а не наоборот. Даже если вы немолоды, еще не поздно измениться. Если вы постараетесь исправиться, то будете вознаграждены.

Книга «Самый богатый человек Вавилона» относится к группе произведений литературы об успехе, посвященных экономии, вложениям и владению ценными бумагами, где важны и постановка целей, и тру-

довая этика, и оптимистическое отношение к жизни. Но как вы согласуете эти идеи с воззрениями более духовных авторов, пишущих о процветании, таких как Кэтрин Пондер и Уоллес Уоттлз? Финансовые познания необходимы, если вы собираетесь приобрести богатство традиционным способом. Все знают, что скупцы, даже имеющие большое состояние, несчастливы. Равным образом, хотя «вера в Бога, питающего нас» может принести вам неожиданные выигрыш, стоит углублять ваши знания материальных финансовых методов и законов. С верой и знаниями вы можете сделать состояние, которое будет сохраняться, а мудрость, обретенную вами на этом пути, можно использовать для помощи другим.

Джордж С. Клэйсон

Джордж Сэмьюэл Клэйсон родился в 1874 году в Луизиане, штат Миссури. Учился в университете штата Небраска и служил в армии США на Испано-американской войне.

Он начал свою долгую карьеру в издательском деле, основав фирму «Clason Map Company of Denver» в штате Колорадо, которая выпустила первый дорожный атлас Соединенных Штатов и Канады. В 1926 году Клэйсон публикует первый сборник из нескольких брошюр о секретах финансового успеха. Позже они были собраны в книгу «Самый богатый человек Вавилона», распроданную тиражом более полутора миллионов экземпляров.

Тайна веков

«Вы один из хозяев Земли с безграничным потенциалом. В вас скрыта сила, которая, будучи правильно понимаемой и направляемой, поможет вам подняться из рутины заурядности и занять свое место среди избранных — законодателей, писателей, инженеров, крупных предпринимателей — СОЗИДАТЕЛЕЙ и МЫСЛИТЕЛЕЙ. Эта сила заключена в вас только для того, чтобы вы научились использовать ее — сила УМА, который может все».

В двух словах

Если у вас есть одна-единственная большая цель, вам должно хватить смелости воплотить ваши замыслы.

В схожем ключе

Клод М. Бристолю «Магия веры» (стр. 70)

Рассел Х. Конуэлл «Алмазные залежи» (стр. 134)

Наполеон Хилл «Думай и богатей» (стр. 216)

Кэтрин Пондер «Динамические законы процветания»
(стр. 322)

Уоллес Д. Уоттлз «Наука стать богатым»
(стр. 416)

Роберт Кольер

В первые десятилетия XX века было издано много вдохновляющих книг, большинство из которых сейчас неизвестно. Книга «Тайна веков» выдержала испытание временем благодаря нескольким доработкам родственников автора, а также из-за соблазнительного обещания раскрыть древние тайны успеха. Действительно, на ее страницах есть несколько упоминаний о древних культурах или произведениях, но это скорее вступление к тому, чтобы познакомить нас с идеями, олицетворяющими современное представление об успехе.

Эта книга написана в то время, когда рос интерес общества к возможностям разума, а ее эмоциональный слог и вера в потенциал читателей сделали ее бестселлером.

Неисследованные земли разума

Кольер проводит читателя по трем уровням разума: сознательному, подсознательному и сверхсознательному.

Сознательная часть вашего разума, которую вы считаете «собой», представляет только малую его часть.

У успешных людей хорошие взаимоотношения между сознанием и подсознанием, которые они используют для творчества и решения своих проблем. Подсознательная часть ума знает, как идеально решить миллион задач (включая управление вашим телом), и решит их, если вы ему позволите. Саванты¹ могут идеально исполнить музыкальное произведение, услышав его всего один раз, или же продемонстрировать невероятное мастерство в математических вычислениях. Такие таланты исходят не из сознательного ума.

Карл Юнг считал, что подсознание (он называл его бессознательным) содержит в себе все знания, когда-либо приобретенные человеком, а также знания

Величайшие открытия, отмечает автор, делает человек, который увидел то, на что кто-то другой просто смотрел.

любого другого человека, когда-либо жившего на земле. Эта часть ума изначально нейтральна, но полностью открыта для внушения. Если вы передадите подсознанию мысли и образы изобилия и успеха, оно начнет работать и воплотит их в жизнь. А если вы сообщите ему негативные мысли, оно создаст негативные обстоятельства.

Кольер предполагает, что чувство, которое мы когда-то испытывали, когда нас вдохновляли на что-то хорошее или уводили от дурного (выражаемое словами

¹ С а в а н т — человек, страдающий савантизмом. Синдром саванта, савантизм (*фр. savant* — «ученый») — проявление у человека экстраординарных способностей в одной или нескольких узких областях. Встречается чрезвычайно редко и обычно является вторичным явлением, сопровождающим некоторые формы нарушений развития.

«ангел-хранитель» или «добрый гений»), — это на самом деле функция сверхсознательного ума, той части нас, которая связана с всеведущим и всевидящим Универсальным разумом. Это невидимая сила, или Высшее «Я», а не сфера безумия, о чем безмолвно свидетельствует большинство человеческих переживаний. Если ее просят о содействии, она настраивается на сотрудничество.

Элита мыслителей и созидателей

Мы беспокоимся об исчезновении лесов или истощении запасов нефти, говорит Кольер, но не особенно волнуемся об утрате умственных способностей, если не пользуемся своим умом. Люди едят, спят и работают, даже не подозревая, какое богатство в них таится. Все мы слышали о том, что люди используют лишь 10 процентов возможностей своего мозга (по словам Кольера, первым об этом сказал психолог и философ Уильям Джеймс). Но даже если это неверно, даже если это 20 процентов, наш мозг все же остается двигателем, работающим вхолостую. Чтобы стать одним из созидателей и мыслителей, вам нужно задействовать остальное.

Кольер цитирует Орисона Суэта Мардена, сказавшего: «Большинство неудачников — это просто жертвы своих внутренних поражений». «Люди, влачащие жизнь в серости, делают это потому, что по-настоящему не верят в себя. Следовательно, есть путь, открытый для решительных натур». Точно так же, как силь-

но намагниченный кусочек металла может поднять другой кусочек в десять раз больше его, так и сильно увлеченный чем-то человек, полный уверенности в себе и целеустремленности, может сделать как минимум в десять раз больше того, кто не столь энергичен.

Кольер отмечает: если вы уже чего-то достигли, вы скорее всего снова достигнете успеха, потому что теперь в вас есть то, что для этого нужно. В следующей аналогии он предполагает, что, когда вы чего-то сильно желаете и верите, что у вас оно будет, это

Кольер проводит читателя
по трем уровням разума:
сознательному,
подсознательному
и сверхсознательному.

приводит в движение ментальный вихрь, который втягивает в себя предметы, людей и обстоятельства, необходимые для воплощения вашего желания. Вы создаете импульс, позволяющий добиваться своего, но уже с меньшей энергией.

Величайшие открытия, отмечает автор, делает человек, который *увидел* то, на что кто-то другой просто смотрел. Величайшие достижения таились в тех возможностях, которые многие имели, но *воспользовался* ими только кто-то один. Дело не в том, что неуспешные люди не видят перспектив, они их видят. Но они отличаются от людей, которых называют победителями, тем, что редко находят в себе волю или смелость задействовать хорошую идею. Они ищут причины, по которым это невозможно осуществить, в то время как победитель думает только о том, как это сделать.

Успех нужно сначала увидеть

Кольер доходит до сути таких понятий, как «воля», «желание» и «амбиция», и того, как их можно применить. Основное в его размышлениях то, что успех нужно «увидеть» посредством создания образа.

Почему визуализация того, чего вы желаете, так важна для достижения этого? Все, что происходит в действительности, говорит Кольер, начинается с образа. Бог представил мир, прежде чем его создать, и вы тоже представьте свое будущее, прежде чем оно возникнет. Задача в том, чтобы взять бездействующий образ, представляя его важным и положительным.

Техника «планирования богатства» Кольера включает создание коллажа с образами тех вещей, которые вы хотите иметь. Глядя на эти изображения несколько раз в день, вы готовите им путь для вхождения в вашу жизнь. Одна женщина, оказавшаяся в трудном положении и бедствующая, сделала картинки дома и сада, в которых она и ее дети хотели бы жить, а также магазина, где она могла бы торговать галантереей. Благодаря странному стечению обстоятельств она получила и то и другое в течение шести месяцев.

Есть оккультный закон, что сила перетекает от большего потенциала к меньшему, а не наоборот. Следовательно, всегда представляйте себе наилучший возможный исход, и формирующаяся реальность следует вашему замыслу.

Подчините себя дисциплине и никогда не отказывайтесь от достижения того, чего вы действительно желаете.

Сила желания и воли

«Может показаться парадоксальным, — говорит Кольер, — но мало кто знает, чего он хочет». Люди могут иметь кучу желаний и потребностей, но если мы не заострим эти страстные желания до предела, то будем вечно дрейфовать по морю неудовлетворенности. Он упоминает китайскую поговорку «Великие люди имеют волю, а ничтожные только желания».

Вы можете вспомнить наставление, которое многие родители дают детям: «Довольствуйся тем, что у тебя есть», но учитывайте, что каждое великое дело начинается с неудовлетворенности и желания чего-то иного. Задача в том, чтобы превратить наши стремле-

ния и неудовлетворенность в *одно мощное намерение*. Кольер предлагает начать этот процесс с составления списка ваших желаний, а затем

Все, что происходит в действительности, говорит Кольер, начинается с образа.

удаления тех вещей, которые не смогут служить вам долго. Если вы не знаете точно, какие желания лучшие, спросите: «Сделает ли это меня лучше, сильнее и квалифицированнее?»

Когда вы выберете единственное всеобъемлющее желание, или определенный идеал, вам будет легче избавиться от несущественных вещей. Используя морскую терминологию, Кольер писал:

«Определенный идеал — как песчинка, заключенная внутри каждой жемчужины, которую окружает ткань жемчуга. Это «великая идея», вокруг которой строится, отлагается и накапливает избыток своего материала ваше творческое воображение».

Когда вы приобретете это ощущение цели, будьте готовы платить за него. Подчините себя дисциплине и никогда не отказывайтесь от достижения того, чего вы действительно желаете. Даже если вы не гений, в конечном счете это неважно, потому что закон средних величин гласит: если вы настойчивы, то будете вознаграждены.

Будьте признательны скрытой силе (ангелу-хранителю), помогающей вам достичь ваших целей. Верьте, что достигнете их, так же как вы верите, что утром взойдет солнце. Хотя это не духовная вера, а рациональная убежденность. А уникальность вашей цели может породить спокойное осознание и веру в будущий триумф, которая присуща всем успешным людям. Это чувство благодарности и осознание привлекают желаемое по принципу «подобное притягивает подобное»: желаемое приходит к тому человеку, который уже обладает им мысленно.

Заключительные комментарии

Хотя «Тайна веков» может быть отнесена к классике литературы по преуспеванию, эта книга, с ее настойчивым стремлением убедить читателей в их огромном потенциале, по существу является сочинением на тему мотивации.

Книгу украшает множество строф и стихов, чего вы, вероятно, и ожидаете от специалиста по рекламе и рекламным письмам. Кольер весьма свободно использует заглавные буквы и восклицательные знаки. Его стиль разговорный, и он не боится повторений, что-

бы вбить что-то в голову читателя. Если вы вдруг сочтете, что в книге недостает соединительной ткани, то это потому, что каждая глава первоначально публиковалась отдельно, как и главы книги Клэйсона «Самый богатый человек Вавилона».

В конце есть подборка писем, которые Кольер получил от читателей, о том, как книга «Тайна веков» изменила их жизнь. На первый взгляд трудно понять, как эта книга могла оказать

Задача в том, чтобы превратить наши стремления и неудовлетворенность в одно мощное намерение.

такое влияние, современным искаателям успеха его идеи и язык покажутся устаревшими. Но мысль о том, что вы можете быть хозяином

своей судьбы, по-прежнему вдохновляет, и книга содержит истины, которые при применении на практике принесут вам успех, которого вы жаждете.

Роберт Кольер

Кольер родился в Сент-Луисе в 1885 году, учился в церковной школе и готовился стать священником. Решив, что жизнь в духовном сане не для него, он уехал в Западную Вирджинию и восемь лет проработал горным инженером.

Переехав в Нью-Йорк, он занимался рекламой для компании «Кольер Паблишинг Кампани» (его дядя издавал журнал «Кольер's Мэгэзин») и стал экспертом в написании рекламных текстов, делая для этой фирмы миллионы долларов. Его буклет «Рекламные письма на миллион долларов» – это классическая работа о маркетинге.

После серьезных, но невыявленных болезней, которые

Кольер будто бы излечил силой собственной мысли, он много читал, чтобы узнать о законах и тайнах разума. Стремясь делать то, что считал наиболее доступным, Кольер написал и издал несколько небольших книг – «Тайну веков», позже собранную в один том. Другая серия, «Закон высокого потенциала», теперь известна как «Доступные богатства». Кроме того, он написал книги «Сила молитвы» и «Удивительные тайны учителей Дальнего Востока».

Кольер умер в 1950 году.

От хорошего к великому

«Независимо от того, насколько существен конечный результат, путь от большого до великого невозможно пройти сразу. Не было ни одного значительного поступка, ни одной грандиозной программы, ни одного потрясающего новшества, никакого исключительного подарка судьбы, никакого чуда. Скорее этот процесс напоминал постоянное движение огромного и тяжелого махового колеса в одном направлении, оборот за оборотом, единый наступательный порыв и преодоление».

В двух словах

Не удовлетворяйтесь тем, что вы хороший или отличный. Узнайте, что такое быть великим.

В сжатом ключе

Майкл Делл *«От Dell без посредников»* (стр. 150)

Дэвид С. Лэндис *«Богатство и бедность народов»*
(стр. 264)

Дж. У. Мариотт-младший *«Дух служения»* (стр. 314)

Сэм Уолтон *«Сделано в Америке»* (стр. 406)

ДЖИМ КОЛЛИНЗ

Большинство прекрасных компаний пережило годы безвестности, прежде чем их достижения заставили мир их заметить.

Прорыв к известности не делается революционным путем. В противоположность распространенному мнению, эти фирмы не приглашали новых высокооплачиваемых руководителей, чтобы изменить ситуацию (что характерно для посредственных компаний). И хотя, судя по замечательным результатам хороших компаний, иногда кажется, что успех пришел к ним быстро, подобный прорыв происходит только через несколько лет упорного труда — это то, что Коллинз называет «движением маховика».

Американская сеть аптек «Walgreens» — старая компания, которая сорок лет своей деятельности следовала интересам широкого рынка. А потом, в 1975 году, эта компания покинула средний сегмент и начала поразительный подъем. С 1975 по 2000 год она превысила средние показатели фондовой биржи в 15 раз. Она в два раза превзошла знаменитую «Intel», в пять раз восхваляемую всеми «General Electric» и в восемь раз прославленную «Coca-Cola».

Что является причиной неожиданного и длительного превышения среднего уровня? Чтобы это установить, Джим Коллинз вел исследование в течение пяти лет. Об 11 компаниях, имевших превосходные показатели как минимум 15 лет и вошедших в книгу «От хорошего к великому: почему одни компании совершают прорыв, а другие нет», Коллинз говорит: «Более пеструю группу, наверное, трудно найти».

Список Коллинза включал в себя «Fannie Mae» (ипотечный финансовый дом), «Gillette» (бритвы), «Kimberly-Clark» (подгузники, бумажные полотенца), «Kroger» (дисконтный супермаркет), «Nucor» (сталеплавильная компания), «Philip Morris» (сигареты, шоколад, кофе) и «Pitney Bowes» (оборудование для офиса). Для каждой из компаний Коллинз нашел аналог, который был всего лишь хорошим (например, «Ekerd» и «Walgreens»).

Какие идеи он извлек из своего исследования?

Определенный тип лидерства

Коллинз по-настоящему не интересовался лидерством, когда начинал свое исследование. Он хотел уйти от образа «прекрасного лидера», существующего во многих компаниях, где считается, что приглашение энергичного руководителя все изменит. Он обнаружил, что лидерство действительно крайне важно, но то, что только определенный *тип* лидера способствует подъему, стало неожиданностью.

Лидеры успешных компаний представляют собой необычное смешение амбиций и скромности, они «больше напоминают Линкольна и Сократа, чем Пэт-

тона или Цезаря». Коллинз описывает Дарвина Смита, главу «Kimberly-Clark», как обладающего «неловкой застенчивостью и отсутствием притязаний, в соединении с яростной, даже стоической решимостью по отношению к жизни».

Такие лидеры не кажутся внешне амбициозными, потому что они направляют свой запал и решительность на обеспечение долговременного успеха компании. Они неохотно говорят о себе, вместо этого упоминая выдающихся людей, внесших свой вклад, и вечно перечисляют их благодеяния (Коллинз был удивлен, что, несмотря на все свидетельства упорного труда, многие упоминали слово «удача», говоря о личном или общем успехе). Все эти лидеры также страстно привержены продукции своей фирмы, однако это обычное явление. К примеру, руководители «Gillette» вложили 200 миллионов в создание бритвы «Mach-3», которая завоевала огромный успех.

Отличные компании имеют культуру, которая «строга, но не беспощадна».

Эти лидеры «пятого уровня», как называет их Коллинз, ставят на первое место свою фирму, и поэтому они гарантируют, что кто бы ни стал их преемником, он, скорее всего, будет точно так же продуктивен, если не продуктивнее. И наоборот, руководители компаний-аналогов хотят, чтобы заметной была их личная биография, и часто подбирают более слабых преемников.

Лидеры пятого уровня всегда сохраняют скромность «обычных людей, незаметно дающих необыкновенные результаты». Но чтобы разбогатеть за счет продажи своей доли специалистам по поглощению или вы-

купить акции за счет кредита — об этом едва ли стоит говорить, это невообразимо. Они работают там ради будущего величия компании, даже намного дольше срока их пребывания в должности. Многие из них сохраняют за собой свои прежние кабинеты еще долгое время после отставки.

Правильные люди

Принято думать, что если ты хочешь построить великолепную компанию, то до безупречности совершенствуешь концепцию и потом нанимаешь лучших людей, каких только можешь найти. Однако Коллинз и его команда считали, что руководители фирм — от хороших до прекрасных, — начиная свои корпоративные преобразования, поступали противоположным образом: «*Сначала* они брали на борт нужных людей (а ненужных высаживали) и *затем* решали, куда им плыть».

Преимущества этого подхода? Если у вас с самого начала работают правильные люди, они смогут приспособиться к любым изменениям в управлении или стратегии. Вам не придется мотивировать их, потому что они разделяют ваше желание достичь успеха и, следовательно, уже мотивированы. Интересно, что отличные компании платят не более, чем просто хорошо; вознаграждение *не* такой уж важный фактор в мотивировании людей, когда у них есть к чему стремиться, — нечто большее, чем деньги.

И наконец, отличные компании имеют культуру, которая «строга, но не беспощадна». Строгость означает, что каждый знает стандарты, которым он и его

фирма должны соответствовать. Если человек не соответствуют им, то знает, что должен уйти. А беспощадность — это характеристика всего лишь хороших компаний. Без долгих размышлений они аннулируют целые отделы через реструктуризацию и решением сверху увольняют тысячи сотрудников. Такая обстановка страха, по сути, непродуктивна и расхолаживает работников, тогда как отличные компании имеют *командный дух*, который призывает всех быть на высоте. Они знают, как сообщает Коллинз, что «прекрасная мечта недостижима без прекрасных людей».

Горькая правда

Выдающиеся компании отличает от других то, что они доверяют *фактам* при принятии решений. Они не полагаются на модные концепции управления или высокие мечты о величии, чтобы достичь своих целей, а вместо этого постоянно занимаются самоанализом.

Коллинз считает, что харизматичные лидеры часто могут мешать успеху компании, потому что персонал начинает ориентироваться на

то, «что подумает директор», вместо фактов, являющихся основанием для решений. Лучшие компании хотят слышать правду, кто бы ее ни говорил. У них есть культура проведения опросов и открытости, не искаженной угодничеством.

Коллинз цитирует Уинстона Черчилля: «У меня... не было необходимости в утешительных мечтах. *Факты* лучше, чем мечты». Черчилль также был известен своей позицией «несдающегося».

Прорыв к известности не делается революционным путем.

Отличным компаниям также присуща вера в то, что они в итоге достигнут цели, но при этом они готовы встретиться лицом к лицу с суровой реальностью.

Зачем вы существуете

Выдающиеся компании имеют единственную идею или цель, руководящую всем, что они делают. Такие концепции можно усовершенствовать долгие годы, но, однажды установленные, они могут привести к огромному успеху, потому что очень хорошо адаптированы.

«Walgreens» избрал в качестве самоопределяющей концепции лучшие, наиболее удобно расположенные

Лидеры успешных компаний представляют собой необычное смешение амбиций и скромности.

аптеки с высокой прибылью с одного покупателя. «Wells Fargo» не пыталась побить «Citicorp» или «Bank of America», чтобы стать крупнейшим всеамериканским банком. Вме-

сто этого она сконцентрировалась на том, чтобы стать наиболее доходным банком, нацеленным на обслуживание запада Соединенных Штатов.

У Коллинза была трехсферная модель для проверки уровня компании. Первая сфера — это осведомленность о том, в чем вы можете быть первым. Она включает в себя реалистичную оценку ваших возможностей, но не для того, чтобы дать волю своему эго. Она подразумевает не только то, в чем вы компетентны, — то, чем вы занимались годами, может оказаться не тем делом, в котором вы можете стать выдающимся.

Вторая сфера — это то, что является вашим эконо-

мическим двигателем; то есть откуда именно поступает наибольшая часть вашего дохода.

Третий круг — это страсть: все очень просто, делайте то, чем вы страстно увлечены. Если вы смогли найти нечто, в чем можете стать лучшим, что вам нравится делать и что приносит вам доход, то у вас есть отправная точка для отличного предприятия. А если у вас есть только две из этих трех составляющих, вы, скорее всего, станете лишь успешным, но не выдающимся.

Стоит найти в книге главу, где описывается эта модель и то, как вы можете применить ее в вашей жизни и в организации, в которой работаете. На что именно вы нацелены? Можете ли вы выразить это в нескольких словах? Если нет, ваши усилия могут быть разбросанными и недостаточно энергичными, точно такими же, как у «всего лишь хороших» компаний.

Коллинз считает, что «технология сама по себе никогда не бывает первопричиной расцвета или упадка».

Разумное применение технологий

Технология никогда не бывает основой для достижения успеха, говорит Коллинз, основой является управление.

Технология редко упоминалась руководителями выдающихся компаний как главный фактор успеха. Никто не говорил: «Эта технология сделает компанию», скорее: «Мы можем применить ее, чтобы продвинуться в своем деле». Обычные компании выбирают технологию ради самой технологии, а исключительные компании инвестируют в передовые методы, только когда они совпадают с их общим замыслом.

Коллинз считает, что «технология сама по себе никогда не бывает первопричиной расцвета или упадка». Однако разумное применение технологии является частью культуры выдающейся компании.

Заключительные комментарии

Исследование, описанное в книге «От хорошего к великому», было проведено на волне увлечения «новой экономикой». Коллинз говорит о тех годах: «Мы вошли в удивительный период истории, когда идея построения выдающейся компании казалась странной и устаревшей». Учитывая «культуру дисциплины», одну из ключевых особенностей выдающихся компаний, эта идея действительно казалась старомодной. Выяснилось, что выдающиеся фирмы стали великими не потому, что работали в нужной

Коллинз считает, что харизматичные лидеры часто могут мешать успеху компании.

отрасли в нужное время, а потому, что они определили свои уникальные и сильные стороны и упорно трудились, используя их себе на пользу.

Этот вывод удивительно похож на вывод, сделанный Дэвидом Лэндисом в книге «Богатство и бедность народов», обнаружившим, что если география и национальные ресурсы (возможности), разумеется, влияли на развитие стран, то культура достижений и предпринимательства делала их процветающими.

До книги «От хорошего к великому» Коллинз написал знаменитую книгу «Создано на века» о дальновидных культовых компаниях, прошедших испытание временем. Как сборник советов о том, как подняться до начальной стадии величия, книга «От хорошего к

великому» является, по сути, «предысторией», говорит Коллинз. Ценность книги «Создано на века» в том, что она показывает, как сохранить исключительное положение в деловом мире.

Коллинз говорит, что не считает свою книгу предназначенной именно для компаний или предприятий. Принципы книги «От хорошего к великому» можно применить в любой организации, и он ясно говорит, что вы можете использовать их в своей жизни. Вы, возможно, удивитесь тому, насколько вдохновляют эти книги; они дают понимание, что успех можно предопределить, и его уроки можно систематически применять. С этими двумя книгами у вас будет хорошо изученная база для успеха, которая ставит результаты выше харизмы.

Джим Коллинз

Коллинз сейчас возглавляет Лабораторию менеджмента в Боулдере, штат Колорадо, которая исследует стабильные выдающиеся компании. Он работает на факультете магистратуры Школы бизнеса Стэнфордского университета, а прежде служил в «McKinsey» и «Hewlett-Packard».

Еще одна его книга «По ту сторону предпринимательства. Создано на века: успешные традиции дальновидных компаний» была продана тиражом более миллиона экземпляров.

Алмазные залежи

«Той ночью Аль Хафид узнал все об алмазах и лег спать бедняком. Он хотел иметь целый алмазный прииск. Назавтра рано утром он горячо молил священника и спрашивал его, где можно найти алмазы».

«Величие состоит в том, чтобы делать великие дела малыми средствами — в восхождении к большим целям. Оно состоит в личных жизненных правилах, в помощи своим товарищам, соседям, в прославлении своего города и страны».

В двух словах

«То, чего вы желаете, возможно, находится рядом с вами, если вы готовы открыть свои глаза и свой ум».

В схожем ключе

Хорейшо Элджер *«Дик-оборванец»* (стр. 28)

Наполеон Хилл *«Думай и богатей»* (стр. 216)

Уоллес Д. Уоттлз *«Наука стать богатым»* (стр. 416)

Рассел Х. Конуэлл

Рассел Х. Конуэлл однажды решил совершить путешествие вдоль реки Тигр, протекающей по территории современного Ирака, с помощью нанятого в Багдаде проводника, который должен был вывести его к Персидскому заливу. Эти проводники своей речью напоминали варваров, но, как утверждает Конуэлл, историю, которую рассказал его проводник, легко проверить.

На берегу реки Инд жил один человек, Аль Хафид, у него была прекрасная ферма с садами и огородами, много денег, красивая жена и дети. Он был «богат, потому что был доволен жизнью». Его навестил старый священник и однажды вечером рассказал ему, как был сотворен мир, включая образование скал, земли, драгоценных металлов и камней. Он сказал фермеру, что, если бы у него было несколько бриллиантов, он мог бы иметь не одну, а много ферм. Слушая его, фермер неожиданно почувствовал неудовлетворенность тем, что уже имел.

Он все распродал и отправился на поиски алмазов в Персию, Палестину и Европу. За пару лет он истратил все имевшиеся у него деньги и превратился в бродягу, одетого в лохмотья. А однажды поднялась большая волна и смыла его в море.

А с человеком, купившим землю этого фермера, случилась другая история. Однажды, купая свой скот в ручье, протекавшем по его владениям, он заметил, как на мокром песке что-то сверкнуло. Это был один из самых ценных алмазов в истории: прииски Голконды еще принесут ему не один или два алмаза, а целые алмазные россыпи.

Откройте свой ум

Эта крошечная книжка представляет собой запись очень популярной проповеди, которую читал Конуэлл. Он рассказывает в ней подобные непридуманные истории о безрассудстве людей, отправившихся на поиски удачи, когда она скрывалась на их собственном дворе или смотрела им в лицо. Он намекает, что большинство людей — это «карлики в сравнении с их собственным «я», потому что они не хотят признать, или им не приходит в голову, что они обладают огромными неизрасходованными силами: «Люди не верят своим родным, обладающим способностями, которые они приписывают другим людям. Города ужасны, потому что их порочат сами жители».

Основная идея Конуэлла состоит в том, что мы не должны попадать в ловушку представления, что великие люди и предприятия находятся где-то далеко от нас. Помните, что Генри Форд начал разрабатывать и строить свою машину на собственной ферме и построил знаменитый завод в том месте, где вырос. В городе Дирборн, расположенном в штате Мичиган, не было ничего особенного — он сделал его особенным, даже не покидая собственного двора. Великий инвестор

Уоррен Баффетт решил не перевозить свою семью на Уолл-стрит, а остался в Омахе, в штате Небраска, и там сделал свои миллиарды.

Истинное служение

Другая идея Конуэлла заключается в том, что великое служение — это основа преуспевания.

Он рассказывает о коммерсante Джоне Джейкобе Асторе-старшем, который вынужден был стать совладельцем шляпного магазина, потому что его хозяева не могли выплачивать деньги по закладной. И что же он сделал, чтобы поднять этот бизнес? Он пошел в парк и стал тайком наблюдать за прогуливавшимися там женщинами, особенно за уверенными в себе и изящно одетыми, и делать подробные записи о шляпах, в которых они щеголяли. Потом он в точности скопировал эти шляпы. В результате его магазин ни разу не изготовил шляпу или канор, который не нравился бы леди, и дела пошли в гору. Он отказался от идеи «Мы делаем шляпы и стараемся их продать» в пользу другой: «Мы продаем то, что хотят женщины».

Вы не добьетесь успеха, если вам неинтересны люди и их потребности.

Такой подход принес огромный успех. В данном случае это магазин, который еще в XIX столетии сделал 17 миллионов долларов. Вы можете подумать, что уже это учли, но еще раз задайте вопрос: что *хотят* люди?

Как говорит Конуэлл, проблема большинства людей в том, что их богатство находится «слишком близко». Вам нужно развить восприимчивость, чтобы заметить очевидное. Этого никогда не произойдет, ес-

ли вы постоянно гонитесь за новыми возможностями в поисках более выгодных дел. Дело вашей жизни — рядом, но оно может вам открыться, когда ваш ум спокоен. Не найдя времени для уединения, вы не сможете увидеть лес за деревьями. Оставьте время для медитации и раздумий. И ответьте на свои собственные вопросы.

Другой способ начать — это подумать о том, что нужно *вам*. Возможно, если что-то нужно вам, то и другим это нужно тоже. Женщина, изобретшая кнопку, сначала использовавшуюся для перчаток, разбогатела именно таким образом. Конуэлл подчеркивает: «Именно свежий взгляд на мелочи приносит людям успех». Величайшие умы мыслят просто, и самые великие люди всегда просты, говорит Конуэлл.

Вы не добьетесь успеха, если вам неинтересны люди и их потребности. Вы должны стать необходимым миру. Качество, присущее всем великим людям, — то, что они стали «обычными» всем во благо: они производят лучшие продукты и снабжают ими большинство людей. Это, а не складывание денег в ящик, и есть служение.

Заключительные комментарии

Книга «Алмазные залежи» будто бы пришла к нам из другой эпохи, но Конуэлл был истинно американским лектором, выступавшим на тему мотивации, и его лекция по-прежнему может вдохновлять. Она стоит почти что ничего, ее можно прочесть примерно за полчаса, и вы сможете время от времени освежать в памяти два его наставления, которые столь же просты, сколь и полезны.

- ❖ Не нужно заглядывать вперед, за пределы существующих обстоятельств, чтобы найти семена своей удачи.
- ❖ Служение — это ключ к успеху. Не просто продавайте вещи, а выясните, что на самом деле нужно людям. Это требует дополнительных размышлений и наблюдений.

Рассел Х. Конуэлл

Рассел Херман Конуэлл родился в 1843 году в Уортингтоне, в штате Массачусетс. Он учился в Йельском колледже и в 1862 году, еще не достигнув двадцатилетия, собрал отряд солдат-добровольцев и сражался в Гражданской войне на стороне янки в чине капитана.

После войны Конуэлл учился на юридическом факультете в Олбани и занимался юридической практикой, но позже пошел работать репортером в «Бостон ивнинг трэвеллер». Он путешествовал по миру, работая для другого журнала, «Амэрикен трэвеллер», и в возрасте 27 лет совершил путешествие вдоль берега Тигра. Его жена умерла, когда ему еще не было тридцати.

В 1882 году Конуэлла пригласили стать пастором только что построенной баптистской церкви в Филадельфии. Там он прослужил 43 года, стал популярным лектором и выступал в лектории и других заведениях, а также написал несколько книг. «Алмазные залежи» — это, бесспорно, самая популярная проповедь Конуэлла, которую он прочел более 5 тысяч раз и которая принесла ему, как говорят, миллион долларов. На эти деньги он основал Университет Темпл в Филадельфии. Умер Конуэлл в 1925 году.

Семь навыков высокоэффективных людей

«В конечном счете в общении мы гораздо более убедительны, чем в мыслях и делах. Мы все это знаем.

Но есть люди, которым мы полностью доверяем, потому что знаем их характер. Красноречивы они или нет, владеют они техникой общения или нет, мы им верим и успешно работаем с ними».

В двух словах

Первый шаг на пути к успеху — это хороший характер. Второй — открытость новым перспективам. Третий — что ваша постоянная деятельность обязательно должна быть подчинена высоким целям, с пониманием: ты пожнешь, что посеял.

В схожем ключе

Уоррен Беннис *«Как становятся лидерами»* (стр. 36)
Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард *«Рожденные выигрывать»* (стр. 242)

Джим Лоэр и Тони Шварц *«Жизнь на полной мощности»* (стр. 286)

Дж. У. Марриотт-младший *«Дух служения»* (стр. 314)
Джон Уитмор *«Коучинг высокой эффективности»*
(стр. 434)

Стивен Р. Кови

Книга «Семь навыков высокоэффективных людей» полезна и для оказания самопомощи, и для достижения успеха. Это единственная книга, включенная в оба справочника: «50 классических книг о самопомощи» и этот. Книга «50 классических книг о самопомощи» описала эти семь навыков и воздействие книги на людей, в то время как этот комментарий выходит за рамки семи навыков и исследует представление Кови об успешном человеке.

Книга «Семь навыков высокоэффективных людей» — это искусный синтез самых высококачественных идей из литературы об успехе, превращенных в методологическую систему. Это книга о самопомощи — и вы захотите ее прочесть, если почувствуете, что катитесь по жизни, не руководствуясь никакими ценностями. Это и произведение об успехе, так как оно напоминает вам, что настоящий успех основан на целостности человека и вечных законах жизни. С такой основой созиданию и достижениям нет предела, если вы делаете все на совесть.

Кови объясняет, что личностный рост — это часто не результат создания чего-то нового, а способность видеть те же вещи в новом свете.

Успешный человек у Кови

Мы просим совета у людей, которые кажутся нам цельными. В этом смысле книга «Семь навыков высокоэффективных людей», объединяющая в себе принципы и поступки, — это скорее произведение о лидерстве, чем о мотивации.

Цельность означает наличие неизменной внутренней сути. Она помогает пережить большие перемены, которые других могут сбить с толку. Человек с характером или стержнем остается верным своим ценностям, он хочет быть хорошим слушателем, безоговорочно любить и понимать других — короче говоря, быть прежде всего успешным *человеком*. Западное общество заставляет нас многого хотеть; оно меньше озабочено нашим состоянием или тем, соответствуем ли мы собственным идеалам. Идея Кови состоит в том, что прежде чем начать что-то делать, мы должны точно определить, кто мы *есть*. В его представлении, успешный человек — это тот, кто:

- ❖ дает и выполняет обязательства и обещания;
- ❖ быстро и открыто признает ошибки;
- ❖ признает расхождение между побуждением и откликом. То есть ему редко *приходится* что-то делать. Если он что-то делает, то это выбрал он сам;
- ❖ понимает, что время дорого и успех означает просто быть собой, но быть организованным;
- ❖ ради достижения высокой цели готов делать то, чем другие не стали бы себя утруждать.

Для Кови стало открытием заявление, которое сделал бывший Генеральный секретарь ООН Дар Хаммаршельд: «Благороднее полностью посвятить

себя одному человеку, чем усердно трудиться ради спасения масс». Это отвечало его представлениям, потому что, работая бизнес-консультантом, он часто сталкивался с организациями, ставшими неэффективными, так как взгляды руководителей в чем-то расходились.

Кови сам это испытал, пытаясь работать с человеком, который имел совершенно другой стиль управления, и их разногласия влияли на всю организацию. Сдерживая страх, Кови предложил встретиться и разрешить противоречия. Как выяснилось, другой человек тоже этого хотел. Они решили основную проблему, с которой столкнулась их организация, вместо того чтобы дальше работать над разными проектами. Кови считает, что мы превращаемся в успешных, независимых людей, если имеем мужество реагировать на актуальные проблемы, вместо того чтобы гнаться за вещами, которые «бог знает где».

Книга «Семь навыков высокоэффективных людей» — это искусный синтез самых высококачественных идей из литературы об успехе.

«Достижение согласия, необходимого для управления эффективным бизнесом, или семьей, или браком, требует большой личной смелости и мужества. Никакие технические навыки управления в работе с массами не могут компенсировать недостаток благородства в развитии личных отношений. Именно на личном уровне действуют основные законы жизни и любви».

Вывод, что успеха легче всего достичь посредством мужества в повседневных личных взаимоотношениях, сделали также Мюриэл Джеймс и Дороти Джонг-

врд в своей книге «Рожденные выигрывать». Скорее эти маленькие шаги являются становлением личности, а не показательные публичные победы.

Показывая, как объективно обдумать свою позицию, Кови помогает вам не допустить навязывания своего видения мира другим людям. Пока вы не признаете иной взгляд на вещи, выслушивая других людей, вы не сможете быть по-настоящему успешным.

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД

Кови объясняет, что личностный рост — это часто не результат создания чего-то нового, а способность видеть те же вещи в новом свете. У всех нас есть ментальная схема нашего мира, которую мы ошибочно принимаем за настоящий мир. Цепляясь за старое, мы не можем увидеть истинное положение вещей и теряемся. В этот момент, для того чтобы найти свой путь, мы, вероятно, возьмем на вооружение некие технические приемы или ориентиры, но без внутреннего изменения это не очень нам поможет. Нам необходимо изменить нашу систему взглядов, так же как представление Птолемея о том, что Вселенная вращается вокруг Земли, сменилось новыми парадигмами, основанными на противоречивых доказательствах.

Новые парадигмы все меняют. К примеру, раньше вы могли считать, что лучший способ существования — это «плыть по течению» и по возможности реагировать на внешние события; ваша «схема» не включала в себя активное построение жизни за счет целеустремленности. Но если вы решили изменить

свою парадигму, та же земля, по которой вы ходите каждый день, неожиданно станет новым ландшафтом, потому что вы впервые увидите ее с другой точки зрения.

Кови цитирует Альберта Эйнштейна: «Важные задачи, с которыми мы сталкиваемся, нельзя решить на том же уровне мышления, на котором мы были, когда их поставили». Если на небольшие изменения в нашей жизни может повлиять изменение позиции и поведения, то на более серьезные проблемы можно отреагировать только при условии трансформации собственной личности. Чтобы мыслить совершенно по-другому, нужно стать другим человеком, а это не дается легко. Вот почему основной элемент изменений для Кови — это *навык*, так как то, что мы постоянно делаем или думаем, формирует нас такими, какие мы есть, и становится линзой, сквозь которую мы видим окружающее.

Идея Кови состоит в том, что прежде чем начать что-то делать, мы должны точно определить, кто мы есть.

Другой способ определения парадигм — это концепция «жизненного сценария». Сценарий — это модель поведения, помогающая нам интерпретировать мир и управляющая тем, что мы в нем делаем. Большинство людей перенимают жизненные сценарии своего окружения (семьи, общества), в котором они выросли, но Кови напоминает нам, что всегда есть возможность написать другой сценарий — создать пространство для принятия решений, основанных на истине.

У всех у нас есть это окошко свободной воли, но мы весьма успешно стараемся не открывать его широко. Анвар Садат, египетский лидер, ставший инициа-

тором первого мирного договора на Ближнем Востоке, обращал внимание на то, что человек, неспособный изменить «строй своих мыслей», неспособен изменить реальность; только те, кто постоянно готов видеть вещи с новой точки зрения, способны узнать правду.

Дважды отмерь

Когда строится дом, замечает Кови, у вас должны быть чертежи и планы, прежде чем вы раскопаете землю. Правило плотника гласит: «Дважды отмерь, один раз отрежь». В бизнесе вы не можете плыть по течению и надеяться сделать деньги. Каждый продукт или услуга должны быть тщательно продуманы, детально сплани-

Кови помогает вам
не допустить навязывания
своего видения мира
другим людям.

рован сбыт, обеспечение кадрами и распределение ресурсов. Это стадия «первичной разработки». Многие неудачи в бизнесе являются результатом недостатка капитала, недостаточ-

ного изучения рынка или отсутствия бизнес-плана — всех пороков первичной разработки.

То же самое касается вашей жизни. Внезапный успех — это обычно результат многолетнего планирования, практики, изучения и визуализации желаемого результата. Вы можете достичь удаче другими путями, но она вряд ли будет долгой. Никто еще не доплывал по течению до значительного успеха.

Певец Джон Леннон здорово сказал: «Жизнь — это то, что с тобой происходит, пока ты строишь другие планы». Разумеется, не всегда стоит пытаться изменить собственную жизнь так сильно, как предлагает

Кови. Его идея не в том, что вы можете предотвратить неизбежные сюрпризы судьбы, а лишь в том, что ваша цель творит вашу судьбу. Парадокс, что внятное представление о том, где вы хотите оказаться (Кови предлагает проделать одно удивительно ценное упражнение: предположите, что скажут о вас люди, когда вы умрете), действительно позволяет большую спонтанность в жизни, потому что вы уверены в главном — в направлении вашего движения.

Вы можете или формироваться под воздействием мыслей и намерений других людей и называть это жизнью, или же можете принять на вооружение принцип «дважды отмерь», чтобы убедиться, что то, что есть в вашей жизни, создано *вами*.

Заключительные комментарии

Книга «Семь навыков высокоэффективных людей» больше других произведений на тему успеха является книгой идей. Она возвестила новую эру этого жанра и возвращение к идее неизменного ядра личных принципов, тогда как до нее для достижения определенных результатов чаще предлагалось управлять своим поведением.

Хотя этот аспект мало обсуждается, книга «Семь навыков высокоэффективных людей» предлагает многие элементы, входящие в программу персонального тренинга. Это стремление к «взаимовыгодным ситуациям»; умение слушать для того, чтобы помочь людям решить их проблемы; самопомощь и самообновление, чтобы поддерживать продуктивность; стремление управ-

лять своим поведением и поддерживать равновесие работа/жизнь.

Хотя автор вообще не использует термин «коучинг», эта книга включает в себя много примеров и историй из отцовского опыта Кови и понимание, что «применение силы — это слабость». То есть использование вашего положения родителя или менеджера — это неэффективный метод выполнения задач. Вы улучшаете окружающий вас мир не за счет силовых решений, а за счет получения лучших результатов всеми участниками.

**Внезапный успех — это
обычно результат
многолетнего планирования,
практики, изучения
и визуализации
желаемого результата.**

Ирония в том, что книга «Семь навыков высокоэффективных людей», будучи самой сложной для применения книгой об успехе, является бестселлером этого жанра и в наше время. Эта книга — хит даже в Китае, где среди бурного роста новой капиталистической экономики все жаждут успеха, основанного на честности. Если вы захотите взять из книги хотя бы одну идею, пусть это будет «что посеешь, то и пожнешь». Это работает и для человека, и для бизнеса, и для страны. Не существует быстрых методов достижения долговременного успеха.

Стивен Р. Кови

Кови родился в 1932 году, имеет степень MBA Гарварда. Долгие всего работал в Университете Бригама Янга, где был профессором организационного поведения и управления бизнесом.

В 1984 году он основал «Центр лидерства Кови», кото-

рый 13 лет спустя объединился с компанией «Franklin Quest», образовав «Franklin Covey», компанию с капиталом 500 миллионов долларов, продающую средства для обучения и работы в сфере лидерства и продуктивности.

Кови написал также книги «Лидерство, основанное на принципах», «Главное внимание – главным вещам», «Семь навыков высокоэффективных семей» и «Жить, используя семь навыков».

Кови имеет несколько почетных докторских степеней и был признан одним из 25 самых влиятельных американцев по рейтингу журнала «Times». Живет в штате Юта.

От Dell без посредников

«Это была машина, кардинально изменившая методы работы, и она дешевила. Я знал, что, если взять это оборудование, прежде находившееся в руках немногих избранных, и сделать его доступным каждому крупному предприятию, частному лицу и студенту, оно могло бы стать самым важным устройством этого века».

«Верьте в то, что вы делаете. Если вам пришла в голову очень хорошая идея, нужно игнорировать тех, кто говорит вам, что она неосуществима, и нанять людей, принимающих ваше видение».

В двух словах

Самый простой способ — часто самый успешный.

В схожем ключе

Джим Коллинз *«От хорошего к великому»* (стр. 124)

Генри Форд *«Моя жизнь, мои достижения»* (стр. 160)

Сэм Уолтон *«Сделано в Америке»* (стр. 406)

Джек Уэлч *«Джек»* (стр. 424)

Майкл Делл

Первое коммерческое начинание Майкла Делла в возрасте 12 лет выросло из его увлечения филателией. Он купил марки на аукционе и понял, что продавцы марок делают хорошие деньги, а потому собрал альбом своих марок и марок друзей и продал его по почте. Он заработал 2 тысячи долларов. Успешное вытеснение посредника и прямая продажа были предвкушением будущего.

Делл, родившийся в 1965 году в Хьюстоне, в штате Техас, появился на заре эры персональных компьютеров, и они быстро стали его главным увлечением. Он вечно торчал около компьютерных магазинов и наконец упросил своих родителей подарить ему ПК на пятнадцатилетие. Они пришли в ярость, когда Делл сразу же разобрал его на части, чтобы узнать, как он работает.

В 1982 году в Хьюстоне проводилась Национальная компьютерная конференция, и Делл каждый день сбегал туда с уроков. На ней было представлено производство вычислительной техники, и это открыло Деллу глаза. Он узнал об огромных торговых наценках, способствующих продажам компьютеров, с помо-

щью которых IBM могла купить комплектующие для ПК на 600—700 долларов, а потом продать их розничным продавцам, которые могли установить на них цену в 3 тысячи.

Зарождение бизнеса

Делл также понял, что каждый может купить эти комплектующие и собрать собственную машину. Более того, человек, продающий вам компьютер в магазине, в общем, мало что знает об этой технике. Розничные продавцы зарабатывали на одном компьютере одну тысячу долларов, но не предлагали никакой технической поддержки потребителю. Спрос на компьютеры был огромный, и люди не задавали вопросов, а просто покупали их. Несмотря на юный возраст, Делл решил, что сможет изготовить компьютеры лучше и продать их по меньшей цене, но родители хотели, чтобы он поступил в колледж и стал врачом.

В первый год учебы в Техасском университете Делл посещал занятия, а в придачу оказывал услуги по модернизации компьютеров. Он учился неровно, и родители решили нанести ему неожиданный визит. Делл успел спрятать все компьютерные детали в своей комнате в общежитии, но ему твердо заявили, что он должен бросить компьютерный бизнес и сосредоточиться на занятиях. Отец сказал ему: «Определи свои приоритеты. Что ты собираешься делать в жизни?» К явному неудовольствию отца, Делл ответил: «Я хочу конкурировать с IBM!»

Особенность Делла

Так начинается рассказ Майкла Делла о зарождении его компании, одна из самых ярких историй успеха нашего времени. Делл охотно подтверждает, что это не мемуары и не история компании: целью написания этой книги является стремление помочь читателю «оттачивать ваше конкурентное преимущество, независимо от того, в какой отрасли промышленности вы работаете и в какой должности».

Его история — это история одного очень маленького игрока бизнеса, изменившего всю промышленность.

Как литературное произведение книга «От Dell без посредников: стратегии, которые совершили революцию в компьютерной индустрии» —

На ранней стадии торговли компьютерами скорость и эксплуатационные качества были самым важным.

не шедевр, но ее ценность в том, что она показывает нам, как можно мыслить иначе и затем смело проводить в жизнь свои взгляды — а это основной закон успеха.

Вернемся к повести. В начале, в 1984 году, Делл официально зарегистрировал компанию. Через маленькое рекламное объявление в местной газете он стал продавать обновлений, модернизирующих наборов и комплектов более чем на 50 тысяч долларов в месяц и, ничего не говоря родителям, переехал из общежития в квартиру с двумя спальнями. Он арендовал 1000 кв. футов офисной площади и стал нанимать людей. Когда его бизнес набрал силу, Делл понял, что у него не остается времени на учебу, и бросил колледж.

Страшно ли ему? «Да», — говорит он, но риск урав-

новешивался тем, что студентам разрешалось взять отпуск на семестр, так что для него двери колледжа оставались открытыми, и он мог вернуться.

В следующие год или два его компания была вынуждена трижды переезжать в большие помещения, и помимо обновлений «Dell» стала продавать собственный ПК на основе 286-го процессора. Хотя сейчас в это трудно поверить, но идея Делла о продаже оборудования напрямую по почте или по телефону была чем-то новым; почти все покупали компьютеры у розничного или оптового продавца. Исключив посредника и имея дело непосредственно с клиентом, Делл помогал ему хорошо сэкономить. Более того, через прямое общение он мог узнать, чего хочет каждый покупатель, и не только от этой машины, а вообще, в

будущем. Это определило ключевой элемент успеха Делла: вовлечение покупателя на фазе развития.

На ранней стадии торговли компьютерами скорость и эксплуатационные качества были самым важным. IBM со своим 286-м ПК с частотой 6 МГц занимала 70 процентов рынка, потому Делл разработал и продавал машину с частотой 12 МГц за половину цены.

На следующей компьютерной конференции выстроились очереди для того, чтобы посмотреть его машины, — Майкл Делл сделал это под предлогом проведения «Недели ПК». Он говорит, что усвоил уроки «времени для сбыта» и скорости, с которой развивается компьютерная отрасль. Это превосходное сочетание производительности и цены вызвало подъем

Несмотря на юный возраст, Делл решил, что сможет изготовить компьютеры получше и продать их по меньшей цене.

его бизнеса. В 1986 году Делл сделал 60 миллионов долларов на продажах — еще и трех лет не прошло с момента официального открытия фирмы. В 1988-м она стала акционерным обществом.

Уроки успеха от Майкла Делла

Мыслите нестандартно

Многие люди говорили Деллу, что его прямой метод продаж компьютеров не сработает в широком масштабе. «Забавно делать то, что люди не считают возможным или перспективным», — говорит он. Поэтому опрос общественного мнения стал основным элементом культуры его фирмы.

Вопреки статус-кво

Сотрудников компании «Dell» просят мыслить как предпринимателей или так, как будто они владельцы «Dell», чтобы они были готовы рисковать. Он говорит сотрудникам: «В сохранении статус-кво нет риска, но в этом нет и дохода».

Ставьте большие цели, которые могут быть выполнены

В конце 1986 года его компания поставила задачу к 1992 году достичь 1 миллиарда долларов в продажах и расшириться за счет других стран. К 1992 году она вдвое перевыполнила эту задачу. Постановка большой цели заставляет вас думать о том, как ее достичь.

Любите перемены

«Удача не гарантирует вам всего», — говорит Делл. В компьютерной отрасли никто не может почивать на лаврах. Вам нужна атмосфера вечных перемен, и нужно очень интересоваться своим делом, чтобы предвидеть все события и предусмотреть все возможности.

Делл даже сидит в Интернете, когда его дети ложатся спать, чтобы узнать, что люди на форумах говорят о его компании.

**Сосредоточьтесь на ваших возможностях,
а не на конкурентах**

Простой совет, который при пертурбациях в бизнесе часто забывают, но он помогает найти творческие решения. Не действуйте под влиянием страха; оценивайте себя не по чужим критериям, а по стандарту абсолютного совершенства.

Управляя «Dell»

Делл шутит, что в школе его не учили управлять компанией с активами в миллиард долларов. Такой громадный рост сам по себе стал проблемой, потому что он затмевал более важные мероприятия по повышению прибыльности и движению денежных потоков. Решение, как кажется сегодня, очевидное, заключалось в том, чтобы сделать акцент на фактах и данных. И они с точностью лазера сфокусировались на том, чтобы делать меньше, но лучше.

Вместо выпуска линейки ноутбуков, к примеру, фирма вкладывала все усилия в «Dell Latitude». Это был

первый ноутбук с литиево-ионной батареей, которая могла продержаться весь перелет от Лос-Анджелеса до Нью-Йорка. Он имел большой успех. О том переломном моменте Делл говорит: «Мы поняли: определить, что ты не будешь делать, так же важно, как и понять, что будешь».

Делл раньше других стал использовать продажи через Интернет. Компания специализировалась на прямых продажах, поэтому продажи по Интернету были прекрасным способом для ее развития. В июне 1996 года она начала продавать компьютеры онлайн и к декабрю 1996 года зарабатывала 1 миллион долларов в день, в то время как Amazon.com имел оборот всего 15 миллионов в квартал и терял деньги. Таким образом, модель бизнеса, которая уже применялась, получила громадную поддержку от того способа, который ей идеально подходил.

К тому же поставщики Делла поставляли комплектующие всего за несколько часов до того, как они понадобятся. Это было решающим преимуществом, так как из-за частого появления технических усовершенствований привязанность к старым комплектующим могла стать губительной.

«Dell» была также хорошо известна благодаря техническому обслуживанию на дому, потому что в те времена, если что-то случалось с компьютером, вам приходилось тащить его в мастерскую. А так как у них не было демонстрационного зала, «Dell» в некотором смысле была *обязана* это обеспечить.

Быть компанией прямых продаж означало, что она

Его история — это история одного очень маленького игрока бизнеса, изменившего всю промышленность.

должна была прилагать особенно много усилий, чтобы убедить общественность и предпринимателей в своей состоятельности. Она должна была «меньше обещать, но больше давать», как говорит Делл, никогда не делать что-либо лишь во имя самой техники и обязательно предлагать покупателям именно то, что они *хотят*.

Заключительные комментарии

Книга «От Dell без посредников», написанная на пике моды на хай-тек, во время расцвета Интернета, — это классика, потому что она является одновременно документом о том удивительном времени и инструкцией для достижения успеха.

Кто-то скажет, что Делл — просто счастливчик, оказавшийся на гребне волны, однако он пережил рекламную шумиху и продолжает показывать замечательные результаты. Его компания в настоящее время имеет доход в 39 миллиардов долларов и 40 тысяч сотрудников. Во время написания этой книги она лидировала на рынке ПК, имея 17,3 процента этого рынка, в сравнении с гораздо более старой «Hewlett-Packard», имевшей 15,8 процента. Воистину это история о Давиде и Голиафе.

В своем стремлении дать людям постоянно совершенствующийся продукт по постоянно снижающейся цене Делл — это современный Генри Форд. Как и Форд с машинами, Делл поставил цель лишить флера загадочности покупку и работу на компьютере. Важнейший урок Делла для достижения успеха в том, что

Делл раньше других стал использовать продажи через Интернет.

чем больше вы упрощаете людям жизнь, тем они вас больше ценят.

Хотя книга «От Dell без посредников» к середине повествования теряет накал и кажется в чем-то вторичной, она вдохновит вас, если вы думаете о создании своей компании. Первая часть интереснее, потому что она более личная и передает радость, которую испытывал Делл от подъема фирмы, начиная с работы в комнате общежития и до выпуска компьютера «Fortune-500». Однако в отличие от многих пособий по достижению успеха в ней есть человечность. Делл не высказывается об этом открыто, но хотя он очень увлеченный бизнесмен, в строках книги сквозит его любовь к людям.

МОЯ ЖИЗНЬ, МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

«Я с самого начала не испытывал большого интереса к фермерскому труду. Я хотел работать с машинами.

Отец не очень поддерживал мою склонность к механике. Он считал, что я должен стать фермером. Закончив школу в семнадцать лет, я стал учеником на машиностроительном заводе «Drydock Engine Works» и был готов на все, лишь бы не уходить оттуда».

В двух словах

Постоянно оттачивайте свой ум. Представьте что-то, в чем очень нуждается мир. Сделайте эту вещь как можно дешевле и продавайте ее по самой низкой цене.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги «Автобиография Эндрю Карнеги»
(стр. 90)

Майкл Делл «От Dell без посредников» (стр. 150)

Сэм Уолтон «Сделано в Америке» (стр. 406)

Генри Форд

Книга «Моя жизнь, мои достижения» знакомит нас с размышлениями человека, который смог изменить мир, хотя первые 40 лет своей жизни пребывал в относительной безвестности. Это был долгий период совершенствования как в личной сфере, так и в области механики, заложивший фундамент для крупного предприятия.

Форд был редким человеком, изобретателем, который довел свои собственные изобретения до массового производства. Если вы когда-либо почувствуете уныние, потому что у вас была идея насчет продукта или услуги, для которой, как вам сказали, нет сбыта, вспомните замечание Форда, что «его никогда нет для новых продуктов». Он считал страх результатом зависимости от других людей и обстоятельств, и в каждом своем проявлении, от избегания долгов до трудовой этики, которую считал священной, Форд был олицетворением того, что Эмерсон назвал «уверенностью в своих силах».

Мечта...

Мать Форда говорила, что он родился механиком. Самым важным для маленького Форда стал день, когда он увидел дорожную технику, паровую машину, ис-

пользовавшуюся для транспортировки сельскохозяйственной техники. Это было первое транспортное средство не на конной тяге.

Он все время что-то чинил, а к 15 годам уже мог отремонтировать чуть ли не любые часы и всерьез собирался стать часовщиком. Но идея «безлошадной повозки» была так прекрасна, что Форд без помощи отца начал строить такую повозку в мастерской, которую оборудовал на семейной ферме.

В 17 лет он стал работать помощником механика, досрочно получил квалификацию и превзошел всех в своем деле. В свободное время он работал над бензиновым двигателем и мечтал построить дешевую

и надежную «универсальную машину», которая могла бы перевозить людей.

Форд был редким человеком, изобретателем, который довел свои собственные изобретения до массового производства.

Когда Форду было за двадцать, его вдохновила короткая встреча с изобретателем Томасом Эдисоном;

хотя практически все в то время говорили, что будущее за электричеством, Эдисон посоветовал ему строить свой двигатель.

Начальник Форда предложил ему большое повышение в должности на том условии, что он откажется от своего увлечения. Как он отреагировал? «Мне пришлось выбирать между работой и моим автомобилем. Я выбрал автомобиль, точнее, отказался от работы. Мне было легко на это решиться, потому что я был уверен: это будет хорошая машина. Я ушел с работы 15 августа 1899 года и вступил в автомобильный бизнес».

...И ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Не имея средств, Форд объединился с группой инвесторов, и возникла «Детройтская машиностроительная компания». Форд вскоре понял, что они больше заинтересованы в быстрых прибылях, чем в создании хорошей машины, и уже через один год и 20 сконструированных машин отказался от должности.

Четыре года спустя в возрасте сорока лет он основал автомобилестроительную компанию «Ford». Она имела капитал в 100 тысяч долларов, и Форд в то время владел четвертью ее акций. В первый год работы были выпущены более 1700 машин, и модель А снискала доброе имя за надежность. На второй год, уступая давлению деловых партнеров, Форд выпустил три модели и поднял цены. Компания продала меньше машин. Он понимал, что должен стать ее собственником, чтобы иметь полный контроль, и, используя доход от продаж, довел свои активы до 50 процентов, а позже повысил их до ста.

В 1908–1909-х годах фирма продала более 10 тысяч машин, и на Форда снова давили, требуя расширить модельный ряд. Но Форд пошел в совершенно другом направлении. Однажды утром 1909 года он объявил, что компания теперь будет продавать только одну модель — модель Т. Более того, она будет производиться всего в одном цвете. Вот его знаменитое высказывание: «Автомобиль может быть любого цвета, если этот цвет — черный».

Генри Форд считал, что высокие заработки повышают стабильность рабочей силы и помогают человеку сосредоточиться.

В то время как многие считали, что низкая цена машины приведет фирму к краху, сам Форд ожидал, что сбыт значительно возрастет. Так и получилось. Он начал строить самый большой в мире завод, «Highland Park», и производственная мощность подскочила с 6 тысяч до 35 тысяч машин, в то время как число сотрудников всего лишь удвоилось.

К началу 1920-х годов компания имела в штате 50 тысяч человек и выпускала 4 тысячи машин в день. Только в 1921 году было произведено 5 миллионов машин. К концу десятилетия со сборочного конвейера должно было сойти 15 миллионов машин модели Ts. Это было выдающееся событие для массового производства.

Всеобъемлющий спрос

Первые автомобили считались «игрушками богатых мужчин» и продавались в основном ради удовольствия и поддержания статуса. «Форды» полюбили за их практичность. Многие могли оправдать цену машины, если она использовалась для поездок на работу или для семьи. А еще эти машины продавались благодаря простоте их использования, которая породила изречение: «Каждый может водить «Форд».

Модель «Т-универсал» популярной сделала цена. В 1909–1910-х годах она стоила 950 долларов. Десять лет спустя ее продавали за 355. Как такое возможно? Форду не нравилась мысль о том, чтобы устанавливать максимально высокую цену на машину. Его стратегия — исходить из стоимости производства. Если его заводы будут все более и более эффективными, поку-

патель выиграет. Как и Сэм Уолтон с его магазинами «Уолмарт», Форд считал, что лучше получать большую прибыль от продажи большего количества продукции по меньшей цене, чем продавать по высокой цене. Если вы можете продавать высококачественную продукцию дешевле, «вы получите такой большой спрос, что его можно будет назвать всеобъемлющим», — писал Форд.

Работа и зарплата

По мере того как распространялись американские сборочные конвейеры, общепринятым стало мнение, что однообразная работа истощает тело и дух. Зарабатывая намного больше среднего — 6 долларов в день, рабочие Форда были меньше всех этим озабочены. Генри Форд считал, что высокие заработки повышают стабильность рабочей силы и помогают человеку сосредоточиться, если он знает, что его семья живет в достатке. Это также помогает им стать покупателями, и не только машин «Форд», но и других товаров и услуг, которые держат экономику на плаву.

«Мне пришлось выбирать между работой и моим автомобилем».

Фордовские методы найма были необычны. Фирма хотела знать о будущем работнике чуть больше, чем только его имя, семейное положение и где он хотел бы работать. Незнание английского языка и судимость не были помехой. Они не нанимали «специалистов», потому что те обычно знали только то, что сделать *нельзя*; а Форд предпочитал «энтузиастов, которые набросятся на работу», чтобы решать проблемы благодаря своему открытому уму.

Слепых, глухих и немых, одноногих и одноруких

людей — всех их завод Форда нанимал на ту же зарплату, что и здоровых. Форд писал:

«Я думаю, если промышленная система хочет полностью выполнять свою роль, состав ее работников должен иметь те же пропорции, что и срез общества в целом. Среди нас всегда есть калеки».

Такая просвещенная философия сегодня считается само собой разумеющейся, но в 1920-х годах было иначе.

Идеальное обслуживание

На заре автомобилестроения, отмечает Форд, не было послепродажного обслуживания. Производители автомобилей занимались только продажами, а не построением взаимоотношений с покупателями, и считалось хорошим бизнесом запрашивать высокую цену за запчасти, потому что у владельца машины не было другого выбора.

Форд считал, что продажа машины — это всего лишь начало отношений с покупателем. Он производил свои машины от начала до конца, а также гарантировал, что детали разных моделей взаимозаменяемы, недороги и их легко установить. Это идеальное обслуживание, наверное, казалось безумием другим производителям, но доверие, которым он пользовался у публики, было бесценно.

Его ранний опыт с инвесторами продемонстрировал, что принцип получения прибыли на доллар часто подрывает инициативу, которая может перерасти во что-то существенное. Предприятия — это не дойные коровы, они должны предлагать то, что улучшает жизнь, и если им это удастся, то будет и хорошая прибыль.

Заключительные комментарии

Форд, являясь значительной фигурой XX столетия, сочетал две черты, часто присущие очень успешным людям: оригинальное, перспективное видение, заключающее в себе потенциал для изменения мира, и страстное внимание к деталям, которое может сводить людей с ума.

Недостатки Форда — это слежка за менеджерами и вера в теории заговора еврейских банкиров, захвативших власть в Америке. Он также был осмеян за знаменитое высказывание, что «история — это чепуха». Так он кратко выразил свое мнение, что образование состоит не в запоминании фактов, а в том, чтобы научиться мыслить. Форд замечал, что независимо от размера доходов большинство людей выбирают ту работу, которая не заставляет их думать, в то время как его восхищение Эдисоном было основано на способности изобретателя «все продумывать».

Его успехи, конечно же, вдохновляют, но какую идею мы, по мнению Форда, должны почерпнуть из книги «Моя жизнь, мои достижения»? Некоторые замечания о концепции «полезности», возможно, дадут подсказку. Форд рекомендует не слишком волноваться о сбережениях и инвестициях, что с нами часто случается. Он говорит:

«Вы не «сберегаете», когда не позволяете себе стать более продуктивным. На самом деле вы отказываетесь от своего основного капитала, не реализуя свой природный дар».

По мнению Форда, совершенствование способности думать должно быть вашим инвестиционным приоритетом — она всегда дает наибольшую прибыль.

Путь к изобилию

«Многие люди ради пышных нарядов умерли голодными, а половина морили голодом домашних. «Шелк и атлас, пурпур и бархат, — говорит Бедный Ричард, — гасят огонь в очаге». Это не предметы первой необходимости, их даже с трудом можно назвать удобными. И только из-за того, что они привлекательно выглядят, их хотят иметь столь многие. Поэтому искусственные потребности человечества становятся многочисленнее естественных».

В двух словах

Осмотрительность и умеренность строят характер, поскольку они дают здоровье.

В схожем ключе

Хорейшо Элджер «Дик-оборванец» (стр. 28)

Уоррен Баффетт (и Рождер Лоуэнштейн)

«Баффетт» (стр. 78)

Бенджамин Франклин «Автобиография»

Сэмюэль Смайлс «Самопомощь»

Томас Дж. Стэнли «Мышление миллионера» (стр. 382)

Бенджамин Франклин

Люди связывают имя Бенджамина Франклина с искусным управлением государственными делами и Декларацией независимости, но его повседневной работой долгие годы было издательское дело, в основном — издание альманахов.

Ядро альманаха — это календарь, и чтобы оживить его страницы, Франклин придумал заполнять пробелы воодушевляющими цитатами и афоризмами. Некоторые из них были позаимствованы у других людей, а остальные он придумал сам, и они стали основой для его простой философии умеренности и упорного труда, а также, что более ценно, советов о «достижении изобилия».

Эти хорошо продававшиеся тома под заголовком «Альманах Бедного Ричарда» (литературный псевдоним Франклина был Ричард Сондерс) выходили ежегодно в течение четверти века.

Слушая Отца Авраама

То, что позднее назвали «Путь к изобилию», на самом деле было предисловием к альманаху 1758 года. Это был просто удобный способ собрать вместе афоризмы Франклина о пользе бережливости, но альманах

стал чрезвычайно популярным и был переведен на многие языки.

Популярным и нестареющим его делал еще и литературный прием повествования, использованный Франклином. Ричард Сондерс, случалось, подслушивал старого Отца Авраама, читавшего наставления небольшой группе людей на городской площади в ожидании публичного аукциона.

Мужчины жаловались на «трудные времена», но мудрый старец пытался вбить в их головы немного здравого смысла, яростно цитируя «Альманах Бедного Ричарда». Это, естественно, доставляло удовольствие автору, который признавал, что пока его произведения давали ему «сытный пудинг», он избегал одобрения критиков. Теперь он получил даже большую награду — наблюдать, как его высказывания становятся всенародными. Этим эпизодом Франклин достигает двойной выгоды (он был великим маркетологом) — рекламы собственного продукта и придания ему большей достоверности.

Затягивая вечную песнь маленького бизнесмена, один человек из толпы говорит, что они не могут преуспевать с таким тяжким налоговым бременем. Старик отвечает:

«Налоги действительно очень тяжелы. Но, если налоги, наложенные правительством, — это все, что мы должны были бы платить, нам было бы гораздо легче. Однако у нас есть много других, гораздо более тяжелых. Мы обложены налогами вдвое большими — нашей праздностью, втрое большими — нашей гордыней, и вчетверо большими — нашей недалекостью, и от этих налогов нас не могут освободить никакие члены комиссии, разрешив их снижение».

Он напоминает им о высказывании в «Альманахе Бедного Ричарда» за 1733 год: «Бог помогает тем, кто помогает себе сам».

Упорный труд и независимость

Напомню, что это была Америка накануне революции, все еще зависимая от Англии. Этика демонстративной независимости, которую мы сегодня ассоциируем с Соединенными Штатами и такими писателями, как Эмерсон, еще полностью не сформировалась.

Последователи Франклина предполагают, что его ранние сочинения отражают мир, порожденный новыми силами — преимущественно экономическими. На новых землях быстрое развитие и промышленность скорее, чем что-либо другое, могли принести успех. При неустойчивых социальных структурах стабильность давали не класс или положение, а деньги.

Франклин считал, что люди с деньгами свободнее и независимее своих соседей.

Франклин сказал: «Время — деньги». Отец Авраам цитирует предупреждение Бедного Ричарда: «Если ты любишь жизнь, то не растрачивай времени, ибо из него состоит жизнь». Это знаменитая протестантская трудовая этика в действии: вместо того чтобы зарабатывать только на еду и жизнь, сколотить состояние — это признак Божьей милости.

Франклин не был очень религиозным, но признавал, что секрет построения лучшей жизни есть личное развитие, достигнутое упорным трудом. Это не столько то, чего ты достигаешь в финансовом отношении, сколько самоуважение и самопознание, получаемые

от приложенных усилий. В бездействии вы ничему не научитесь. Поднимаясь поздно, вы будто бы догоняете время; поднимитесь рано — и вы почувствуете, что управляете своей жизнью. «Кто рано встает, тому Бог подает».

Чтобы противостоять всеобщей склонности к медленному получению удовольствия, Отец Авраам снова цитирует перед собравшимися высказывание из альманаха: «Капля камень точит, или терпение и труд все перетрут».

Согласным с таким представлением легко понять основную мысль книги «Путь к изобилию» о достоинствах стойкости.

Удовлетворение от умеренности

Франклин знал, что людей вдохновляла перспектива обогащения, а умеренность — это не особенно воодушевляющая идея. И он сочинял остроумные лозунги, отражавшие достоинства бережливого человека, та-

Последователи Франклина предполагают, что его ранние сочинения отражают мир, порожденный новыми силами.

кие как «Пашите глубже, пока лодыри спят, и у вас будет зерно для себя и для продажи» и «В дом рабочего голод заглядывает, но не смеет войти».

Люди всегда надеются на неожиданный доход, потому что он избавляет их от переживаний о ежедневных тратах. Современный продолжатель Франклина — это Томас Стэнли, который в своих книгах «Ваш сосед — миллионер» и «Чтобы стать миллионером, надо думать как миллионер» показывает, что состоятельные люди не играют в лотерею. Они знают, что

то, что ты накопил за долгое время, сводит к минимуму расходы на жизнь, а если твои деньги вложены, то есть шанс разбогатеть. Франклин выражает это так: «Обильная пища приводит к слабой воле» и «Остерегайтесь мелких трат, маленькая течь способна потопить огромный корабль».

Когда люди получают наследство или какую-то сумму, ради которой им не пришлось трудиться в поте лица, они мечтают о беззаботной жизни. Как это передает Бедный Ричард, «дитя и дурак... воображают, что двадцать шиллингов и двадцать лет невозможно истратить». Те, кто не умеет ценить время, имеют наибольшие проблемы с деньгами.

Долговая тюрьма

Франклин считал, что люди с деньгами свободнее и независимее своих соседей. Путь к изобилию ведет сначала к погашению долга, что облегчает душу и делает вас более уверенным и, следовательно, более продуктивным. «Пустой суме трудно стоять прямо», — говорит Бедный Ричард.

Отец Авраам к концу своей речи делает еще одно замечание об умеренности. Чтобы слушатели не стали скупцами, им напоминают, что работа и сбережения «могут быть утрачены без Божьего благословения». Будьте милосердны к тому, кто в этом действительно нуждается, потому что быть заключенным в тюрьме своей совестью еще хуже, чем сидеть в долговой тюрьме. Хотя процветание требует упорного труда и дисциплины, которые зависят только от вас, но это еще и дар, который могут разделить с вами другие.

Заключительные комментарии

Когда страстная речь старца подходит к концу, открывается рынок, и толпа людей сразу забывает все, что она слышала, начав «расточительно покупать».

Хотя путь к изобилию четко намечен, мало кто желает приспособливаться к умеренности, которой требует этот путь. Вместо этого мы избираем более заманчивый путь потребления, управляемого долгами, который, как мы узнаём позже, зарос колючим терновником.

Некоторые доказывали, что Франклин сам не следовал своей модели умеренности и усердия, и он действительно больше известен как человек, принимавший рискованные решения и быстро добивавшийся успеха.

Франклин сочинял остроумные лозунги, отражавшие достоинства бережливого человека.

Поэтому книга «Путь к изобилию» может казаться подходящей только для скромного человека в трудные времена, старомодным очерком, имеющим лишь историческую ценность.

Но учтите, что Уоррен Баффетт, самый успешный в мире инвестор, любит цитировать его максимы и живет в соответствии с этими догматами усердия, умеренности и отвращения к долгам. Успех всегда требует большого риска и дальновидности, но в мелочах вашей трудовой жизни и в контроле над расходами стоит помнить слова Отца Авраама.

Бенджамин Франклин

Франклин родился в 1706 году. Он был сыном свечного фабриканта и самым младшим из 17 детей. Раннюю трудовую жизнь он начал учеником своего брата, выпускавшего одну

из первых американских газет. Он основал собственную типографию в Филадельфии и ближе к 30 годам издавал очень успешный «Альманах Бедного Ричарда». Когда ему было чуть за 30, он был достаточно богат, чтобы отойти от дел и заниматься общественными усовершенствованиями, такими как открытие библиотеки и пожарной части, а его эксперименты с электричеством окончились изобретением громоотвода.

Франклин был главной фигурой на Ассамблее в Пенсильвании, где он выступил в роли посредника между Великобританией и колониальной Америкой. Он служил в комитете, который составил проект Декларации независимости. Позже он был послом во Франции. «Автобиография» Франклина осталась незаконченной к моменту его смерти в 1790 году, но является классическим произведением о саморазвитии.

Теннис как внутренняя игра

«Игрок во внутренний теннис начинает ценить искусство расслабленной концентрации больше всех других навыков, он открывает подлинную основу для уверенности в себе и узнает, что секрет победы в любой игре заключается в том, чтобы не прилагать излишнего усердия. Он стремится к спонтанному поведению в игре, которое появляется только тогда, когда ум спокоен и кажется единым с телом, находя способы снова и снова расширять пределы собственных возможностей».

В двух словах

Ваше тело умнее, чем вы думаете: доверяйте ему, чтобы достичь целей, которые вы наметили.

В схожем ключе

Михай Чиксентмихайи *«Поток»*

Джим Лоэр и Тони Шварц *«Жизнь на полной мощности»* (стр. 286)

Шерил Ричардсон *«Найдите время для жизни»*
(стр. 330)

Джон Уитмор *«Коучинг высокой эффективности»*
(стр. 434)

У. ТИМОТИ ГОЛВИ

Когда в 1970-х годах Голви написал книгу «Теннис как внутренняя игра», существовало не так много книг о психологической стороне спорта. Считалось, что непрерывные тренировки в сочетании с силой воли делают лучших игроков.

Опыт Голви как теннисиста и тренера говорит, однако, о том, что сила воли и позитивное мышление не являются надежной основой для большой игры. Вы не можете заставить свой ум и тело добиться высоких результатов. Он открыл, что есть гораздо более простой способ игры, который позволяет телу и бессознательному уму выразить то, что они знают.

Книга «Теннис как внутренняя игра» сочетает в себе опыт Голви в тренерской работе с опытом теннисиста и представляет воистину оригинальное произведение, неожиданно ставшее бестселлером. Делая упор на равенство между учителем и учащимся, эта книга стала также конструктивной работой в области индивидуальной подготовки.

Новый способ игры

Общепринятая методика подготовки теннисистов — это критика каждой детали вашей игры и сотни инструкций о том, что нужно помнить, когда ты выхо-

дишь на корт. Но такая методика не нравится телу. Как теннисист-профессионал Голви обнаружил, что гораздо эффективнее просто просить игроков наблюдать, как он принимает удары, чем давать инструкции, потому что ты учишься более эффективно, позволяя своему бессознательному уму воспринимать, как выглядит хорошая игра. Он сделал заключение: «Сознательные попытки, управляемые сознательным умом, часто дают отрицательные результаты».

Вы это инстинктивно знаете потому, что, когда вы в наилучшей форме и хорошо играете, вы не думаете о технических приемах, — ваши ум, тело, корт и ракетка становятся единым целым. Вы, употребляя знаменитый термин Михайя Чиксентмихайи, — в состоянии «потока». В удачный день это легко получается.

Является ли владение «искусством непринужденной концентрации» основой внутренней игры? Можно ли достичь этого по своему желанию?

Два «я»

Как игрок и тренер Голви заметил, что большинство людей, бравших уроки тенниса, знают, как правильно бить по мячу. Задача в том, чтобы действовать в соответствии со своими знаниями. Для опытного спортсмена внутренняя игра труднодостижима. Вы саботируете свою игру, критикуя себя после плохого удара, беспокоясь о последствиях проигрыша или делая ужасные выводы о своих способностях.

Голви обнаружил, что когда кто-то выходит на корт, на самом деле играют два человека. Первое «я» — инструктирующий, мотивирующий, подсчитывающий тренер, и Второе «я» — тот, кто на самом деле выходит и

играет. Первое «я» — это Говорящий, та часть личности, которая кричит «Давай!», чтобы вас подстегнуть, в то время как Второе «я» — это Исполнитель, хранящий воспоминания о каждом ударе. Без придирок Первого «я» Второе «я» могло бы играть блестяще, но чем больше Первое «я» берет дело в свои руки, принуждая Исполнителя следовать инструкциям, чтобы «улучшить» игру, тем хуже идет игра.

Успокойте ум

Тренерский опыт Голви подвергся трансформации. Вместо технического инструктора по «хорошим» ударам он стал просто спокойным образцом хорошей игры. Вместо критики или комплиментов своим ученикам он просто просил их больше наблюдать за ним, а потом позволить их уму и телу бессознательно копировать его действия. В отсутствие критики ученика или тренера способности игроков раскрываются, и их потенциал может быть реализован. Студенты должны скорее «находить» свои удары, чем «делать» их.

Голви цитирует мастера дзен Д.Т. Судзуки: «Человек — это былинка, но он создает величайшие творения тогда, когда не просчитывает и не раздумывает». Не перегруженный словами или правилами *спокойный ум* готов работать в полную силу. А неуспокоенный ум начинает судить. Мы любим говорить: «Это был ужасный удар», тогда как на самом деле это был просто удар — не плохой и не хороший, — но мы наклеили на него ярлык.

Когда вы придаете событию эмоциональное значение, то неспособны ясно осознавать, что будет дальше,

Люди, ищущие только скромного успеха, говорит Голви, могут вести одномерное существование.

потому что захвачены эмоциями. Вы не можете видеть свою игру ясно, а только сквозь завесу ярости или уныния. Снизив критичность, вы естественным образом усилите концентрацию и воспользуетесь всеми удобными возможностями. Но если вы продолжаете судить себя строго, это укрепляет вас в отрицательном мнении о себе в целом и становится самореализующимся прогнозом.

Парадоксально, что успех приходит, когда ты на время воздерживаешься от суждений об успехе или провале и обращаешь внимание на то, что *происходит*. Без подобных искажений ты можешь быть спокойным и эффективным. Чтобы играть на пределе возможностей, нужно проживать каждую минуту в настоящем. Это и есть концентрация.

Легко сконцентрироваться, если обращать внимание на детали игры: на то, как вращается мяч, на звук, который он производит, ударяясь о ракетку, на то, как твоя рука движется при ударе, на свое дыхание. Хотя такое состояние может казаться расслабленным, на самом деле оно — верх собранности, потому что в тот момент, когда ты все замечаешь, ты не беспокоишься о том, что случится, и не клянешь себя за потерянное очко — все твоя энергия сосредоточена на этом мгновении, на этом месте. Выброс энергии, творчество и смелость приходят благодаря пребыванию в настоящем моменте — именно это писатель Экхарт Толле¹ называет «силой настоящего».

¹ Экхарт Толле — писатель и философ, родился в Германии. Является популярным западным духовным учителем. Автор бестселлера «Сила настоящего».

Больше, чем награда

Книга «Теннис как внутренняя игра» интересна потому, что она ставит вопрос о том, что такое успех. Для Голви победа в игре менее важна, чем преодоление нервозности на корте. Играть на пределе возможностей, не саботируя игру неправильными мыслями, — вот что такое победа.

Люди, ищущие только скромного успеха, говорит Голви, могут вести одномерное существование. Но можно прожить всю жизнь, будучи нацеленным на внешние достижения и не замечая красоты природы, не успевая любить своих близких и никогда не останавливаясь, чтобы задуматься над смыслом своей жизни. Нужно делать различие между побуждением преуспеть ради победы и желанием достичь успеха, который обогатит твою жизнь и жизнь других людей. Голви написал об этом так:

Когда вы придаете событию эмоциональное значение, то неспособны ясно осознать, что будет дальше.

«Победа — это преодоление препятствий к достижению цели, но цена победы лишь такова, какова ценность достигнутой цели».

Другими словами, смысл успеха — это необязательно достижение цели, но самопознание, которое ты приобретаешь, стремясь к ней.

На книгу «Теннис как внутренняя игра» очень сильно повлияли восточные учения, особенно дзен-буддизм. Голви утверждает, что посредством непривязанности к плодам победы (т.е. получению приза) ты парадоксальным образом освобождаешься для игры ради самой игры в более расслабленном и плодотворном душевном

состоянии. Через непривязанность победа становится более достижимой.

Теннис или любой другой вид спорта — это просто способ, посредством которого ты учишься более существенным вещам, таким как концентрация, говорит Голви. Во внутреннюю игру стоит играть: если ты можешь повысить свою концентрацию или стать более расслабленным под давлением обстоятельств, эти навыки явно пойдут тебе на пользу в любой сфере жизни, а не только в той, ради которой ты тренировал свой ум. На языке своих 1970-х годов Голви называет это «неофанателостью».

Заключительные комментарии

Книга «Теннис как внутренняя игра» заложила основу для современного коучинга. Она выдвинула идеи, которые сегодня кажутся привычными, — например, позволять людям принимать собственные решения, вместо наставлений задавать вопросы, визуализировать успешный исход дела и ценить каждое мгновение.

Эти идеи были важны для формирующейся спортивной психологии, и корпоративный мир также их принял. Комментарий Голви о том, что «почти любая человеческая деятельность включает и внешние, и внутренние игры», объясняет их широкое влияние. Его книга помогла проложить путь к сегодняшнему убеждению, что работа должна быть средством самовыражения, а не только способом зарабатывания денег, и внесла вклад в понимание, что «расслабленная концентрация», а не яростное самонаказание, более эффективно приводит вас к истинному успеху.

Эта тонкая книжка содержит удивительно большой объем информации, и большая ее часть не была здесь затронута. Книга «Теннис как внутренняя игра», рассматривающая человеческую природу, особенности работы мозга и тела и значение соревнования и успеха, может быть вам полезна, даже если вы мало интересуетесь спортом.

У. Тимоти Голви

Голви в 15 лет победил в Национальном чемпионате США по теннису на корте с твердым покрытием среди юношей и возглавлял команду теннисистов во время учебы в Гарварде, где специализировался в английской литературе. Он служил офицером в военно-морском флоте США и как педагог-теоретик помог открыть Колледж гуманитарных наук.

Во время перерыва в педагогической работе Голви занял пост тренера по теннису в клубе в Сисайд, Калифорния. То, чему он научился, практикуя йогу, он применял в тренировках, и с замечательными результатами. Хотя это было принято профессиональными тренерами без особой теплоты, книга «Теннис как внутренняя игра» неожиданно стала бестселлером. С тех пор Голви стал корпоративным инструктором и обучал принципам внутренней игры персонал «Apple», «Coca-Cola» и др.

Он также написал книги: «Гольф как внутренняя игра», «Лыжный спорт как внутренняя игра», «Музыка как внутренняя игра», и последняя из них – «Работа как внутренняя игра».

Как быть богатым

«В конце концов, богатство — это вопрос характера, философии, мировоззрения и позиции не меньше, чем вопрос денег. «Ментальность миллионера» — это не только — в наше время и в нашем возрасте тем более — ментальность накопительства. Талантливый, амбициозный человек, стремящийся к успеху, должен понимать, что слово «богатый» имеет бесконечное число оттенков значений. Чтобы оправдать себя и свое богатство, он должен знать, как быть богатым фактически в каждом положительном значении этого слова».

В двух словах

Живите в соответствии с собственными ценностями, будьте самим собой.

В схожем ключе

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн)

«Баффетт» (стр. 78)

Томас Дж. Стэнли *«Мышление миллионера»* (стр. 382)

Жан-Поль Гетти

Книга «Как быть богатым» — это, по существу, серия статей, которую заказал Гетти журнал «Плейбой». Он намеревался рассказать о самом себе, о том, почему он бизнесмен, а также разоблачить мифы о том, что такое быть богатым. Отсюда и название книги: «Как *быть* богатым», а не «Как *стать* богатым».

От «дикого» нефтеразведчика до магната

Отец Жана-Поля Гетти Джордж Гетти вырос на бедной ферме в Огайо, но позднее при поддержке своей жены смог окончить юридическую школу. Он стал успешным адвокатом в Миннеаполисе и разбогател во время нефтяной лихорадки в Оклахоме.

Жан-Поль родился в 1892 году в относительно процветающей семье. Он любовно пишет о своем ученичестве в подростковом возрасте в должности разнорабочего на нефтяных месторождениях — очень грязной территории с грубыми людьми, «где игорные залы считались вершиной общественных благ». Для большего контраста он провел два года в Оксфордском университете в Великобритании, прежде чем вернуться в Штаты.

Он планировал поступить на дипломатическую службу в США, но в 22 года открыл собственный бизнес как «дикий» нефтеразведчик (независимый нефтяной бурильщик и продавец), и ему повезло на некоторых арендованных скважинах. К 24 годам он был миллионером. Решив «отойти от дел», он весело прожил пару лет, но его родители были этим недовольны. Отец говорил ему, что он должен создать и руководить предприятиями, которые дадут людям богатство и лучшую жизнь.

Нефтяная лихорадка переместилась в Калифорнию, и Гетти решил вложить деньги в новые нефтяные скважины под Лос-Анджелесом. Его дело быстро расширилось за следующие несколько лет, но смерть отца в 1930 году затормозила развитие. Говорили, что Гетти-

старший оставил Жану-Полю 15 миллионов долларов. На самом же деле только 500 тысяч.

Написав эту книгу в начале 1960-х годов, он верно предсказал, что «исчезнувшие инакомыслящие» скоро снова появятся.

Во время Депрессии 1930-х годов Гетти пришла идея многоотраслевой нефтяной компании, охватывающей разведку, переработку и розничный маркетинг. Он скупил нефтяное сырье, которое тогда было очень дешево, приобрел отель «Pierre» в Нью-Йорке по договорной цене и начал долгое, 15-летнее приобретение контрольного пакета акций нефтяной компании «Tidewater», позже ставшей одной из крупнейших в Калифорнии. После Второй мировой войны «Getty Oil» купила на 12 миллионов долларов акций нефтяных концессий в Саудовской Аравии. Хотя потребовалось еще четыре года и 18 миллионов на разработку нефтяных скважин, но к тому времени мир узнал о громадных запасах нефти в этом районе, и покупка щедро окупилась.

В 1957 году журнал «Fortune» назвал Гетти самым богатым человеком в Америке с состоянием, оценивавшимся в 1 миллиард долларов. С тех пор он получал в среднем 3 тысячи писем в неделю от незнакомых людей, просящих денег.

Советы Жана-Поля Гетти о том, как достичь успеха в работе и жизни

Проторите свою дорогу

Книга «Как быть богатым» была написана в разгар роста крупных компаний, когда «человек, преданный организации», эволюционировал для того, чтобы выжать все возможное из своей маленькой должности в корпоративном аппарате. Гетти описал этого человека как «преданного обслуживанию сложных ритуалов служебных записок и перекладывания ответственности на других». «Офис» Гетти в его ранние годы работы на нефтяных месторождениях был на переднем сиденье разбитого «Форда» модели Т.

Большинство директоров, замечал Гетти, охотнее стали бы «подхалимами» вышестоящих, чем рискнули «раскачать лодку». Это на самом деле приводило к обратным результатам, потому что единственная гарантия безопасности на рабочем месте была предназначена для тех, кто демонстрировал, что может увеличить прибыль. Успешные деловые люди, считал он, обычно восстают против каких-либо указаний, их богатство строится на неприятии статус-кво. Например, Гетти упоминал о приобретении нефтяного сырья по низкой цене после начала мирового кризиса и Вели-

кой депрессии не чтобы похвастаться, а чтобы продемонстрировать, что деловой человек, не следующий за толпой, часто «получает фантастическую прибыль».

Будьте открытым

Гетти пригласил одного честного социалиста на званный обед к себе в Саттон-плейс под Лондоном. Другой гость, американец из его круга, был шокирован. Гетти не извинился, он действительно считал, что соблюдает прекрасную американскую традицию — поддерживать инакомыслие. Возможность слышать мнения, отличные от ваших, полагал он, «добавляет жизни остроты, бодрости и вдохновения».

Написав эту книгу в начале 1960-х годов, он верно предсказал, что «исчезнувшие инакомыслящие» скоро снова появятся, и знал, что благодаря этому будущее эконо-

**Книга «Как быть богатым»
была написана в разгар
роста крупных компаний.**

номики станет светлее. Мораль Гетти в том, что богатство всегда создается людьми с открытым умом, потому что только такая ментальная открытость

позволяет видеть возможности, которых не видят другие.

Альтернативой является общество, «впавшее в опасную дремоту», неспособное видеть разницу между тенденциозностью и правдой, ставшее жертвой лоббистов и пропагандистов. Невзирая на внешние признаки, Гетти, подобно многим по-настоящему богатым людям, был отчасти радикалом.

Обогащайте свою жизнь искусством

Гетти скромно считал себя покровителем искусств, по масштабу сравнимым как минимум с Медичи во Флоренции эпохи Возрождения, и развлекался дискуссия-

ми о недостатке культурных познаний у среднего американца. Он называл искусство «самым прекрасным вложением» не только потому, что оно приносило выгоду в финансовом отношении, но и из-за удовольствия жить среди красивых вещей. В ответ на обогащение мира обладатель богатства был обязан поддерживать тех, кто жил ради искусства. А еще Гетти воспринимал сам бизнес как форму творчества, замечая, что те, кто наверху, являются «творчески мыслящими людьми», а не просто «ремесленниками бизнеса».

Что касается самого коллекционирования, Гетти разрушил миф о том, что это утонченное развлечение для богачей, упомянув нескольких знакомых, работающих на наемной работе, но собравших прекрасные коллекции. Кто-то, у кого достаточно денег, может заплатить большую сумму на «Сотбис», но настоящий коллекционер — это ученый, любящий историю каждого купленного произведения искусства. Гетти выражает это весьма поэтично:

«Для меня они являются живым воплощением своих создателей. Они отражают надежды и разочарования тех, кто их создал, время и место, в котором они были созданы».

Что может быть более интересным и обогащающим?

Соберите факты, а потом действуйте

В главе, названной «Просчеты и ловушки в бизнесе», Гетти говорит, что многие ошибки в бизнесе и жизни являются результатом неумения отличать факты от мнений или слухов.

Однажды он поручил геологу сообщить ему о по-

тенциале арендуемого нефтеносного участка. Сообщение гласило, что там мало шансов найти нефть, и потому Гетти его продал. Позже оказалось, что участок является частью огромного Йельского нефтяного месторождения. Однако Гетти упрекал не эксперта, а только самого себя за то, что без сомнений согласился с его мнением и не спросил совета еще у кого-то.

Деловые люди часто принимают как факт то, что услышали или прочли, не проводя собственных исследований или исследований. Само по себе это не так уж плохо, но, когда результаты влияют на все предприятие и заработки рабочих, это становится важным. Если вы *уже* приняли решение, основанное на фактах, придерживайтесь его. Имейте мужество придерживаться своих взглядов.

Уверенный бизнесмен, говорит Гетти, действует гораздо эффективнее, и если вы хорошо подготовились, то ваша решимость, скорее всего, не будет подорвана беспокойством.

Заключительные комментарии

Гетти отмечает, что в Америке из десятков тысяч случаев самоубийств, случающихся за год, значительное количество классифицируется как «экономические суициды». Он считает, что многие борются за финансовый успех и достигают его, но когда они его получают, то чувствуют, как мало он значит. Людям требуется вера в то, что их усилия каким-то образом обогащают этот мир, что они занимаются поистине творческим делом, а не просто стремятся повысить свой статус.

Сам Гетти заработал репутацию скупца, потому что,

как известно, поставил таксофон в холле своего особняка в Саттон-плейс. (Гостям приходилось пользоваться им для звонков через Атлантику.) Однако по прошествии времени мы видим, что, если бы не стремление этого человека исключить ненужные траты и извлечь максимальную пользу из своих ресурсов, сегодня миллионы людей не наслаждались бы тем, что он оставил. В конце концов, сегодня он больше известен как лекционер и филантроп. Собранная им коллекция — одна из лучших в мире, это подтвердит каждый, кто был в музее Гетти в Малибу, в Калифорнии.

Гетти очень верил в систему свободного предпринимательства, но не был сверхкапиталистом, как думают многие. Он никогда не жаловался на высокие зарплаты, разделяя мнение Генри Форда, что рабочая сила, которая плохо оплачивается, не купит те товары, которые ты пытаешься продать. Что касается профсоюзов, он уважал их желание улучшить жизнь рабочих и рассматривал их как законную часть эффективной экономики.

Гетти осознавал, что миллионер должен быть доброжелательным. Когда его назвали «самым богатым в мире человеком», он с трудом объяснил журналистам, что не сидит на горах денег, что почти все его состояние вложено в инфраструктуру и разработку и он работает по 16–18 часов в день, чтобы все это функционировало. Он признает, что его браки распадались по причине его преданности работе и есть книги, которые он хотел бы прочесть, но не имеет на это времени, — а в целом, говорит он, жизнь была интересной и плодотворной.

В 1957 году журнал «Fortune» назвал Гетти самым богатым человеком в Америке.

Как обрести уверенность и силу в общении с людьми

«Человеческие отношения — это умение взаимодействовать с людьми таким образом, чтобы не задевать их эго. И это единственный способ ужиться с людьми, который всегда приносит истинный успех и истинное удовлетворение».

В двух словах

Каждый жаждет признания и одобрения. Если вы сможете искренне давать это людям, то получите ключ к влиянию на людей.

В схожем ключе

Фрэнк Беттджер *«Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах»* (стр. 44)

Дейл Карнеги *«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»*

Стивен Р. Кови *«Семь навыков высокоэффективных людей»* (стр. 140)

Брайан Трейси *«Достижение максимума»* (стр. 390)

Лэс Гиблин

На каждого человека, потерявшего работу из-за своей низкой производительности, приходится двое, которых увольняют из-за неумения правильно взаимодействовать с людьми. Во вступительной части своей классической книги 1950-х годов Лэс Гиблин говорит:

«Если остановиться на минутку и подумать, вы, вероятно, скажете, что из всех людей, которых вы знаете, самые успешные и умеющие радоваться жизни — те, кто имеет подход» к людям».

Но как они овладевают таким «подходом»?

Гиблин предполагает, что люди с высоким уровнем навыков межличностных отношений гораздо лучше знают человеческую природу. Они не подразделяют людей на «хороших» или «плохих» или как-то иначе, а принимают их *такими как есть*. Естественно, знание того, что движет людьми, позволяет лучше понимать, почему они поступают именно так, а не иначе, давая большую легкость и уверенность в общении.

Заметить искру божью

«Влияние — это искусство, являющееся результатом знания о чувствительности эго», — говорит Гиблин. Он упоминает истории мужчины, задушившего женщину за то, что она уснула, когда он с ней говорил, и мальчика, ограбившего банк, чтобы доказать свою зрелость, потому что его долгие годы дразнили из-за торчащего зуба. Чем больше задето эго, тем на большие крайности пойдет человек, чтобы его защитить.

Эго всегда называли «искрой божьей», которая дает нам веру в то, что мы способны на великие дела. Мы считаем само собой разумеющимися собственные значимость и достоинство, и при каждой попытке контакта с людьми это должно приниматься во внимание. Точно так же, как тело требует пищи, личность требует, чтобы ощущение собственной значимости часто получало подтверждение. Богатые люди нуждаются в комплиментах так же, как и угнетенные.

Когда уважение не оказывается, эго может увеличиться, чтобы компенсировать попытку его уменьшить — вот почему крикливые и доминирующие люди обычно обладают низкой самооценкой. Но как общаться с такими людьми? Если вы впадете в ярость и вступите в перепалку, то можете «победить в споре, но потерять в цене».

Гиблин говорит, что борьба с огнем при помощи огня приведет лишь к воспламенению второго человека. Зная, что «голодная собака — злая собака», единственный способ повлиять на скандалиста — это насытить его эго, найдя что-то, пусть даже незначительное, чтобы сделать ему искренний комплимент по этому

поводу. Хотя нам часто советуют взывать к благоразумию человека, чтобы в чем-то его убедить, на самом деле благоразумие — это не лучшее средство убеждения.

Гиблин рассказывает историю генерала Оглторпа, которому не удалось убедить короля Георга основать новую колонию в Америке с помощью разумных доводов. Тогда он отметил, что еще ни одна колония не носила имени короля. Таким образом, благодаря пониманию, что жаждет человеческое эго, образовался штат Джорджия.

Главная ошибка при попытке убедить другого человека в чем-то, состоит в нападении на него (на его эго).

Если вы хотите добиться чего-то от человека, всегда думайте о том, какие личные причины могут побудить его это сделать. Нечто, что подтвердит важность его личности. «Мужчины и женщины, имеющие наибольшее влияние на других людей, — это мужчины и женщины, убежденные в том, что другие люди значимы», — говорит Гиблин.

Как убеждать

Гиблин ссылается на трех йельских психологов, которые после серии опытов пришли к заключению, что лучший способ убедить людей принять ваши идеи — это *спокойно изложить факты*, без угроз или попыток навязать свои доводы. Люди любят самостоятельно принимать решения.

Автор упоминает других исследователей из Нью-Йоркского университета, которые провели сотни часов, подслушивая, как продавцы работают с покупателями, а также наблюдая дебаты в ООН, чтобы выяс-

нить, кто и почему добивается успеха. Их вывод таков: профессионалы из ООН были менее успешны в отношении четкого изложения своей точки зрения, потому что они пытались победить своих противников посредством спора.

Главная ошибка при попытке убедить другого человека в чем-то, сделали вывод ученые, состоит в нападении на него (на его эго). Можно силой добиться некоторой победы, но не такой, чтобы другой человек стал смотреть на вещи с вашей точки зрения.

Гиблин говорит:

«Скажите мужчине, что его идеи глупы, и он станет защищать их еще горячее. Используйте угрозы или тактику запугивания, и он просто закроется от ваших идей, невзирая на то что они могут быть хороши».

«Шесть проверенных правил для победы в спорах» Гиблина включают следующее правило: «Говорите через третьих лиц».

Люди необязательно должны слушать *ваши* аргументы в поддержку чего-то, но они будут слушать беспристрастную третью сторону. Вот почему адвокат представляет свидетелей, чтобы убедить судей, и почему для продажи товара используются рекомендации покупателя. Используйте общепринятое мнение или мнение эксперта в качестве ненавязчивых средств убеждения людей, чтобы они приняли вашу сторону.

Еще одно правило гласит: «Дайте другому человеку сохранить лицо». Гиблин отмечает, что часто люди меняют свое мнение на ваше, кроме одного случая: если они уже определили свою позицию и не могут

или не хотят уступить. Но «опытный мастер уговоров» всегда сможет найти лазейку, сквозь которую другой человек сможет элегантно пролезть, спасая от его же собственных аргументов.

Проявляя дружелюбие

Исследования жизни успешных людей выявили их общее качество: умелое владение словом. Они могут вести светскую беседу и вызывать на разговор других людей. Менее успешные люди боятся сказать что-то глупое и потому менее склонны высказываться.

Гиблин упоминает английского автора Джона Раскина, сказавшего, что он хорошо писал только тогда, когда не пытался хорошо писать. То же самое применимо к беседе. Чтобы хорошо говорить, нужно быть расслабленным, а чтобы быть расслабленным, нужно иметь в запасе побольше добродушного юмора. Даже Шекспир не боялся быть банальным.

«Влияние — это искусство, являющееся результатом знания о чувствительности эго», — говорит Гиблин.

Ведущий телевизионного шоу умеет заставить людей чувствовать себя свободно благодаря своей беззаботной болтовне, однако никто не считает его дураком — у него есть редкий дар. Он заставляет людей говорить, спрашивая о той единственной вещи, которая их по-настоящему интересует, — о них самих. Мы говорим «завязать беседу», потому что нужно начинать с малого, с искры, но она должна разжечь костер идей и удовольствий. Не бойтесь светской беседы, это способ хотя бы узнать интересные сведения. «Алмазы и жемчужины в разговоре появятся только после того, как вы

перекопаете много пустой породы», — замечает Гиблин.

Еще один совет о том, как вести беседу: поскольку опасно все, что угрожает самоуважению, никогда не будьте саркастичны. Гиблин упоминает исследование, показывающее, что люди не любят быть объектом для насмешек даже близких друзей, но никогда не скажут об этом, потому что это будет не в их пользу.

Как поощрять людей

Лучший способ выполнить работу — это не просить кого-то сделать что-то для вас, говорит Гиблин, а просить его помочь вам разобраться, как это делается. Человек почувствует, что вы цените *его* за ум, а не просто его ум, и охотно продемонстрирует свой интеллект.

Гиблин рассказывает, что Уинстон Черчилль говорил: «Я обнаружил, что лучший способ убедить человека *приобрести* какое-то достоинство — это *приписать* ему его». Дайте человеку понять, что считаете, что он может что-то сделать, и он это сделает.

Заключительные комментарии

На первый взгляд эта книга — хороший пример учебника поверхностной психологической техники, которая связана для нас с 1950-ми и 1960-ми годами. На самом деле она больше напоминает книгу Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» по настойчивому требованию искренне признавать ценность других людей и важность навыков общения для достижения успеха.

Может показаться, что это книга из разряда тех, что покупают только продавцы, но подобное высокомерие лишит вас подсказок и идей, которые могут быть необходимы для вашего успеха. Большинство ссылок уже устарело, но эта книга выдержала испытание временем, потому что люди не меняются. Чтобы стать специалистом в области успеха, нужно исследовать человеческую натуру, и книга «Как обрести уверенность и силу в общении с людьми» очень ценна тем, что учит принимать людей такими, *какие они есть*.

Гиблин говорит, что борьба с огнем при помощи огня приведет лишь к воспламенению второго человека.

Лэс Гиблин

На своих «курсах по человеческим взаимоотношениям» и семинарах Гиблин работал над совершенствованием навыков межличностного общения во многих крупнейших американских компаниях и сотнях клубов по продажам и маркетингу. В 1965 году он был признан Лучшим продавцом года.

Гиблин написал также бестселлер «Искусство общения с людьми». Книга «Как обрести уверенность и силу в общении с людьми» была продана тиражом более полумиллиона экземпляров.

Наука благоразумия

«№ 21. Искусство успеха

Удача имеет свои законы, и для мудрого человека не все зависит от случайности... настоящий философ имеет всего один план действий: добродетель и благоразумие, ибо только в благоразумии или безрассудности заключаются удача или неудача».

«№ 65. Утонченный вкус

Вы можете судить о масштабе таланта человека по тому, к чему он стремится. Только великое достижение может удовлетворить великий талант».

В двух словах

Учитесь различать, ищите тонкости и нюансы.

**Успех требует острой наблюдательности
за человеческой натурой и
самосовершенствования.**

В схожем ключе

Чин-Нинг Чу «Каменное лицо, черное сердце» (стр. 98)

Сунь Цзы «Искусство войны» (стр. 398)

Бальтасар Грасиан

Книгу «Наука благоразумия» следует прочесть каждому современному исследователю в области успеха.

Вы, должно быть, знакомы с книгой Макиавелли «Принц», но малоизвестная работа Грасиана гораздо больше подходит для достижения успеха в повседневной жизни, богаче в философском отношении и вообще гораздо интереснее. В отличие от «Принца», она не предлагает вам идти к успеху по трупам, наоборот, высокое положение и влияние должны быть достигнуты посредством наблюдений и самоусовершенствования.

Эта книга испанского иезуитского священника, переведенная на английский язык и изданная под заголовком «Наставление придворному: карманный оракул, или Наука благоразумия», последние 300 лет пользуется успехом среди знающих людей. Ей подражал Ларошфуко, чьи «Максимы» (1665 г.) следовали стилю краткого анализа характеров Грасиана, а английский эссеист Джозеф Эдисон очень ценил эту работу. Фридрих Ницше писал: «Европа никогда еще не производила ничего изящнее и сложнее, затрагивающего во-

просы душевной тонкости». Артур Шопенгауэр перевел книгу на немецкий язык и считал ее своим «спутником жизни».

Стать содержательным

Когда-то имя Пруденс было популярно в англоязычном мире, но сейчас оно устарело. В словарях это слово означает «рассудительный, мудрый, проницательный и прозорливый». Его латинский корень *prudentia* — «предусмотрительность».

Разве мы можем достичь успеха без этих качеств? Грасиан принуждает каждого из нас стать «содержательным человеком». Среди 300 афоризмов, включенных в эту книгу, есть № 75:

«Содержательный человек. Если вы таковы, вас не радуют те, кто не таков. Несчастливо высокое положение, если оно не основано на содержательности... Только правда может дать вам доброе имя, и только содержательность благоприятна. Один хитрый поступок влечет за собой множество других, и скоро рушится все отвратительное сооружение, держащееся на пустоте».

В каждой эпохе бывают золотые лихорадки, бумы и повальные увлечения, но утверждение Грасиана о том, что «только содержательность благоприятна», будет помниться. В литературе об успехе Бенджамин Франклин интерпретировал эту идею, а Стивен Кови взял ее за основу своей книги «Семь навыков высокоэффективных людей».

Терпение и успех

Афоризм № 55 под заголовком: «Умейте терпеть» гласит:

*«Странствуйте по открытым пространствам
времени в поисках благоприятной возможности.
Благоразумное колебание делает зрелым успех
и открывает тайны. Поддержка Времени
способна сделать больше, чем тяжелая палица
Геракла... Судьба щедро вознаграждает того,
кто умеет ждать».*

Этого явно достаточно, но, как говорит Грасиан, это воссоединяет вас с силой ожидания нужного момента. Хотя это умение требует самодисциплины, оно вознаграждается тем, что вы видите, как ваши ставки постепенно растут.

Знаменитые и талантливые привлекательны, но те самые высоты, на которые они поднимаются, делают их чувствительными к падениям. То, что люди иррационально любят, говорит Грасиан, они могут в конце концов возненавидеть с той же страстью. Вот что он пишет:

*«Будьте неумерены в своем совершенстве, но
умерены в его проявлении. Чем ярче светильник,
тем больше он требует масла и тем быстрее гаснет.
Чтобы завоевать подлинное уважение, старайтесь
быть незаметным».*

Вы — человек, знающий, что такое ожидание, или же вы яркий светоч? Вы делаете что-то такое, что сохранится надолго? В афоризме № 57 Грасиан пишет:

«Глубокие люди осмотрительны. Сделайте что-нибудь хорошо, и это будет сделано достаточно быстро. Но быстро сделанное и быстро разрушается. То, что должно сохраниться навечно, нужно делать так же долго. Только совершенство бывает замечено, и только признание сохраняется навечно. Так и с металлами: самые ценные из них дольше всего обрабатываются и больше всего ценятся».

Владеть собой и знать о своих талантах

Без умения владеть собой вы никогда не сможете управлять другими, говорит Грасиан. Суть силы в самопознании, и большая его часть заключается в эмоциональной отзывчивости. Всегда стремитесь быть воспитанным человеком, избегать вульгарности неуправляемых страстей:

№ 52. Никогда не теряйте самообладания.

«Благоразумный старается никогда не терять самообладания. Это выдает настоящего человека с искренним сердцем, ибо благородство медленно поддается эмоциям. Страсти — это настроения ума, и их избыток ослабляет нашу рассудительность.

Если эта болезнь распространится на рот, ваша репутация окажется в опасности. Полностью владейте собой, и никто не будет порицать вас за неуравновешенность, даже когда все складывается наиболее или наименее удачно.

Все будут восхищаться вашим превосходством».

Философия Грасиана заключается в том, чтобы найти «границу», отделяющую вас от толпы. Будучи хорошим капелланом, духовником и управляющим, он

знал, что у него нет к этому особого таланта. Он создавал, что его настоящая роль — быть знатоком человеческого характера, и он искал ученых, развитых и влиятельных людей для того, чтобы свести их познания и его наблюдения к ценной квинтэссенции. Для своего времени эта книга была весьма смелым руководством, и церковь пыталась помешать Грасиану напечатать это произведение.

Почти обращаясь к самому себе, автор в одном своем афоризме сказал: «Знайте свое лучшее качество, свой исключительный дар». Открыть свою сильную сторону — это главная жизненная задача, без этого вы напрасно теряете время, подражая другим.

Общаться

Как писатель отец Грасиан, возможно, слишком верил в силу хорошего литературного произведения. Тем не менее он понимал, что если вы умеете общаться, то ваше положение в обществе намного упрочится. Успешный человек всегда умеет убеждать, и на бумаге и при непосредственном общении. В афоризме № 14 Грасиан замечает:

«Плохие манеры все портят, даже справедливость и благоразумие. А хорошие все исправляют: они превращают отказ в золото, подслащают горькую правду и украшают зрелые годы. Очень важно то, как вы все делаете, а хорошие манеры приятны для людей... Говорите и поступайте достойно, и вы сможете выйти из любого трудного положения».

Книга «Наука благоразумия», вероятно, пользовалась популярностью среди специалистов по связям с общественностью, поскольку она учит умению представлять вещи в выгодном свете... хотя Грасиан советует никогда ничего не преувеличивать. А болтуну он предлагает следующее: неважно, хорошо что-либо или плохо, сообщение об этом выиграет от краткости. Умение подавать факты настолько кратко, насколько они того требуют, вызывает доверие, которого никогда не заслужат пустозвонство и многословие.

Заключительные комментарии

У Грасиана всего 300 афоризмов. Если вы хотите получить о них более глубокое представление, приобретите эту книгу.

Испания, где жил священник, переживала длительный период политического упадка и нестабильности. Некоторые афоризмы, видимо, порождены состоянием страха, и «Наука благоразумия» местами может казаться весьма циничной. Тем не менее в целом эта книга не устарела, ее автор пытается сказать правду о человеческих поступках и мотивах, «о том, каковы люди, а не о том, какими они хотят быть или казаться».

Основная мысль Грасиана в том, что хорошие люди не попадают в неудобные положения не потому, что они хорошие, а из-за своего простодушия. И задача каждого — распространить свои достоинства на все общество.

Хотя церковь не одобряла издание этого мирского и политического произведения, произведение Грасиана с его упором на здравомыслие и разум весьма иезуит-

ское. Для христианского священника, наверное, удивительно, что в книге мало жестких моральных правил, а только — как замечает переводчик Кристофер Маурер — «убежденность, что для достижения совершенства человек должен приспосабливаться к обстоятельствам». Негибкость ума иногда помогает побеждать, но только гибкий и внимательный человек всегда успешен.

Бальтасар Грасиан

Родился в 1601 году в Бельмонте, испанской деревне в области Арагон. Будучи подростком, Грасиан жил в Толедо и Сарагосе, изучал философию и литературу. Он вступил в Орден иезуитов в возрасте 18 лет и оставался в нем всю свою жизнь. В разное время был капелланом, профессором, управляющим и духовником у аристократов, а также ректором и вице-ректором нескольких иезуитских школ.

Его ранние работы включают в себя трактаты об идеальных качествах политических лидеров — «El Hero» (1637) и «El Político» (1640). Однако его литературным шедевром считается «El Criticon» — «Критикон» (1651–1657) — сатирическая новелла, сравнивающая примитивную жизнь с «цивилизацией». Когда третий ее том был издан без разрешения Ордена иезуитов, Грасиана сняли с его поста в Сарагосе и выслали в маленький провинциальный городок. Он умер в 1658 году.

Кристофер Маурер — профессор испанского языка в Университете штата Иллинойс в Чикаго. Он перевел произведения испанского поэта Федерико Гарсии Лорки и является крупным специалистом по испанской поэзии эпохи Ренессанса и барокко.

Как преуспеть в бизнесе, не будучи белым

«Деньги заставляют к тебе прислушиваться. Когда они у тебя есть, значит, у тебя есть что-то, что все хотят и в чем нуждаются. Когда их нет, ты становишься невидимым. Твои потребности никого не интересуют. Твой успех или его отсутствие — это твоя проблема. Как мы можем сколотить состояние, имея столько препятствий на пути к успеху? Если вы обращаете внимание на те трудности, о которых мы говорили, будет трудно не признать ваши перспективы. Если вы прочтете эту книгу и последуете данным в ней рекомендациям, то создадите для себя благоприятные возможности, назло неприятностям, ненависти и невежеству, с которыми сталкиваетесь».

В двух словах

Узнайте и используйте свои исходные данные ради достижения целей и помните, что необходимо не только брать, но и отдавать.

В схожем ключе

Лэс Гиблин «Как обрести уверенность и силу в общении с людьми» (стр. 192)

Нельсон Мандела «Долгий путь к свободе» (стр. 294)

Эрл Дж. Грэйвс

В 1991 году недавно освобожденный Нельсон Мандела приехал в Соединенные Штаты и встретился с группой лучших бизнесменов страны из афроамериканцев. Их лидером был Эрл Грэйвс. В результате этой первой встречи Грэйвс заключил договор на франшизу на 100 миллионов долларов, чтобы разливать и продавать «пепси софт» в Южной Африке. Хотя очевидно, что эта сделка была очень выгодна для бизнеса, Грэйвс упоминает ее в качестве доказательства того, как далеко продвинулось предпринимательство среди темнокожих, и не только в США, а во всем мире.

Сам Грэйвс — это символ перехода темнокожей Америки от борьбы за гражданские права к усилению экономического влияния. Эпоха Джона и Роберта Кеннеди, а затем Линдона Бейнса Джонсона опьянила афроамериканцев — им казалось, что закон будет защищать их право на благополучную жизнь наравне с остальными. Книга «Как преуспеть в бизнесе, не будучи белым: откровенный разговор о том, как это сделать в Америке» передает атмосферу того времени, а также отражает трудные реалии бизнеса в условиях прежнего недоверия и предубеждения.

Тем не менее идея Грэйвса в целом напоминает о знаменитом высказывании Ницше: «Что нас не убивает, то делает нас сильнее». Быть темнокожим — это преимущество, потому что афроамериканцы должны быть лучше средних американцев, чтобы выстоять. Эта тактика способствовало успеху многих меньшинств.

Стать игроком

Грэйвс вырос в Нью-Йорке, в Бруклине, его родители были потомками иммигрантов из Барбадоса. Он специализировался по бизнесу в Государственном университете Моргана в Балтиморе (1953—1957), что некоторые его сокурсники и даже преподаватели считали смешным. Тогда, 50 лет назад, считалось, что бизнес существует только для белых. Но Грэйвс имел склонность к предпринимательству и думал: «Баскетбол тоже когда-то был игрой для белых».

После окончания учебы он стал капитаном «зеленых беретов»¹, потом торговцем недвижимостью, но его манила политика. С 1965 по 1968 год Грэйвс работал в штате Роберта Кеннеди. Кеннеди тогда был сенатором Нью-Йорка и готовился занять пост президента. Он, разумеется, был защитником черной Америки в администрации своего брата.

Опыт работы с Кеннеди открыл Грэйвсу глаза на власть и богатство белой американской элиты, и даже при том, что он был в том же лагере, Кеннеди казался ему человеком из другого мира. По словам Грэйвса,

¹ «Зеленые береты» — десантно-диверсионные войска.

Кеннеди никогда не носил денег или кошелька, казалось даже, что он никогда не думал о деньгах. Грэйвса, выросшего в нужде, это явно вдохновило не меньше, чем политическая программа. Он начал понимать, что богатство может психологически освободить афроамериканцев.

Если Кеннеди не застрелили бы и выбрали президентом, Грэйвс, без сомнений, занял бы в его администрации высокий пост. Как выяснилось, эта трагедия ускорила реализацию его идеи об издании книги, посвященной развитию черной экономики.

После десяти лет реформ гражданского права при демократах развитие бизнеса перешло к этому вопросу, и Грэйвс почувствовал, что настало подходящее время выпустить журнал, знаменующий успех черного бизнеса. «Черное предпринимательство», изначально планировавшийся как информационный бюллетень, превратился в полноценный коммерческий журнал с рекламой и оставался прибыльным на протяжении десяти выпусков.

После того как Грэйвс написал свою книгу, Колин Пауэлл и Кондолиза Райс стали высокопоставленными фигурами в администрации Буша.

Пробуждение мощной черной экономики

Грэйвс описывает свои попытки на начальном этапе убедить белых руководителей маркетинговых служб крупных компаний размещать рекламу в его журнале. Привычным ответом был, а в некоторых случаях — продолжает быть: «Темнокожие люди не покупают роскошных машин / компьютеров / финансовых инстру-

ментов». Часто ему говорили: «Мы не хотим, чтобы наш товар ассоциировали с афроамериканцами».

Он приводит в пример попытку убедить «Mercedes-Benz of America» разместить рекламу в его журнале уже после того, как они установили: богатые черные в пять раз охотнее купили бы «Мерседес», чем богатые белые. Закончилось тем, что Грэйвс обратился к руководителю компании, находящемуся в Германии, и только после этого реклама их машин стала появляться в его журнале. Соответственно, Грэйвс сейчас член правления корпорации «DaimlerChrysler».

Он обнаружил, что расизм проявлялся больше на средних уровнях организации, чем наверху, но встречался везде и в открытой, и в скрытой формах. Грэйвс рассказывает, что обычно случалось, если черный мужчина занимал место в первом классе самолета: сидящий рядом белый человек обычно предполагал, что он знаменитый спортсмен или выступает на эстраде, даже если тот близок к пенсионному возрасту, как было в случае с Грэйвсом!

Афроамериканцы составляют 12 процентов населения Америки и зарабатывают более 400 миллиардов долларов в год, но, как отмечено в недавней статье в «Black Enterprise» (за 26 августа 2003 года), черные американцы все еще делают только 59 процентов от того, что делают белые, что всего на 2 процента больше, чем в 1963 году.

В то время, когда действие большинства дискриминирующих законодательных актов было ограничено, Грэйвс утверждал: за ведение бизнеса для небелых по-прежнему необходимо бороться. Исторический марш

за гражданские права в Вашингтоне недавно отметил свою сороковую годовщину, но было мало ностальгии, потому что еще так много нужно сделать.

Грэйвс считает, что решение состоит в создании большего числа предприятий, принадлежащих черным, и по возможности их совместной работе. Ему нравится, как ирландские и еврейские американцы поддерживают в себе ощущение национального своеобразия, чтобы подняться в верхние эшелоны американской жизни, и отмечает, что для успеха в бизнесе необходимо чувство коллективной идентичности.

Многие не знают, что существует система черного бизнеса, но Грэйвс любит рассказывать об успешных чернокожих. Вот некоторые из них:

- ❖ Перси Саттон — владелец театра и телекомпании;
- ❖ Кларенс Эвант — председатель «Motown Records»;
- ❖ Говард Нейлор Фицхью — профессор по предпринимательству и первый гарвардский магистр управления бизнесом;
- ❖ покойный Артур Гастон — основатель страховой компании Букера Т. Вашингтона;
- ❖ Джон Джонсон — издатель журналов «Ebony» и «Jet»;
- ❖ Трэверс Белл и Уилли Дэниелс — соучредители «Daniel & Bell», первой зарегистрированной на Нью-Йоркской бирже инвестиционной компании, принадлежащей черным;
- ❖ Опра Уинфри — телеведущая и продюсер;
- ❖ Энн Фадж — розничный продавец продуктов и напитков;
- ❖ покойный Рон Браун — министр торговли при президенте Клинтоне.

После того как Грэйвс написал свою книгу, Колин Пауэлл и Кондолиза Райс стали высокопоставленными фигурами в администрации Буша, а такие персоны бизнеса, как Франклин Рэйнс (исполнительный директор огромной ипотечной компании «Fannie Mae»), делают афроамериканцев все более обычным явлением

на вершине корпоративного мира.

Идея Грэйвса в целом напоминает о знаменитом высказывании Ницше: «Что нас не убивает, то делает нас сильнее».

Эта книга содержит множество советов по достижению успеха, включая разделы по налаживанию связей, покупке и управлению франшизой,

созданию бизнес-плана и привлечению финансов.

Этот материал будет полезен для каждого, начинающего бизнес или стремящегося его расширить, и Роберт Л. Крэнделл, бывший исполнительный директор «American Airlines», написавший предисловие, предполагает, что книга могла бы справедливо называться просто «Как преуспеть в бизнесе».

Заключительные комментарии

Опыт Грэйвса и урок для всех нас заключается в том, что хотя деньги и являются великим «уравнителем», не имеющим расовых предрассудков, все же стоит поддерживать связь с общинами, которые могут обеспечить психологическую поддержку, а также приток клиентов.

Эта книга является откровением не только для афроамериканцев, но и для каждого, кто не смог оценить масштабы черной экономики. Как заметил Питер Шварц в книге «Неизбежные неожиданности: думая о грядущем бурном времени» (2003 г.), иммиграция ме-

няет состав традиционно белых стран, таких как Соединенные Штаты, Великобритания, Канада и Австралия. Есть вероятность, что в будущем белые люди будут не только в меньшинстве во многих сферах, но и окажутся далеко позади. Одна из прекрасных мыслей Грэйвса: если ты сможешь преуспеть в бизнесе, не будучи белым, ты разработаешь в себе неуязвимость, большую уверенность в себе и креативность, которые не понадобятся твоим белым коллегам.

Бестселлер по рейтингу «New York Times» и «Wall Street Journal», книга Грэйвса не единственная в этом роде. Вы можете прочесть также «Почему белые парни должны получать все лучшее?», написанную черным финансистом с Уолл-стрит Реджинальдом Ф. Льюисом, и две книги Дениса Кимбро: «Думай и богатей: выбор черного» и «Что делает великое великим».

Думай и богатей

«Я имел счастливую возможность изучать и мистера Эдисона, и мистера Форда на протяжении долгих лет, наблюдать их с близкого расстояния. Так что я говорю со знанием дела, что не нашел у них никакого другого качества, которое хотя бы в малейшей степени являлось источником их огромных достижений, кроме настойчивости».

В двух словах

Богатство приходит благодаря развитию ваших способностей мыслить и получать доступ к универсальному разуму.

В схожем ключе

Наполеон Хилл и У. Клемент Стоун *«Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия»* (стр. 226)

Роберт Кийосаки *«Богатый папа, бедный папа»*
(стр. 256)

Дэвид Дж. Шварц *«Искусство мыслить масштабно»*
(стр. 356)

Уоллес Д. Уоттлз *«Наука стать богатым»* (стр. 416)

Наполеон Хилл

Любая книга со словами «богатый» или «успех» в заголовке имеет шансы выше среднего на хорошие продажи. Деньги и внешний успех — это в наше время главное богатство, каковым в Средние века были социальное положение и честь. Привлекательное название может объяснить первоначальное побуждение купить книгу, но последние 65 лет книга «Думай и богатей» была продана по всему миру тиражом более 15 миллионов экземпляров. Почему?

Хилл отказывался признавать, что успех зависит от удачи, или условий, или от Бога, и хотел предложить конкретный план успеха, зависящий исключительно от самого человека. Эта книга хорошо продавалась также потому, что в ней описывались не просто фантазии Хилла, а секреты достижений сотен наиболее успешных американцев (в 1930-е годы было мало женщин-магнатов), начиная с его шефа, стального короля Эндрю Карнеги (см. стр. 90).

Карнеги дал Хиллу рекомендательные письма к таким людям, как Генри Форд, Томас Эдисон и Ф.У. Вулворт, и он потратил 20 лет на то, чтобы синтезировать их опыт и представления. Задача Хилла состояла в том, чтобы узнать, «как становятся богаты-

ми», и его систематичный подход к вопросу успеха позволил ему написать восьмитомник «Закон успеха» (1928 г.).

«Думай и богатей» — это сокращенный вариант книги, написанной в то время, когда Хилл был советником Франклина Д. Рузвельта. Ее слог воплощает стремительную энергию, и на первых страницах автор намекает на то, что книга содержит некий секрет, не уточняя какой. Хилл предлагает «остановиться на мгновение, поскольку это событие отметит самую важную перемену в вашей жизни». Попробуйте тут устоять! Книга не содержит никаких неясностей или сложностей, предлагая то, что «работает», и не касаясь остального.

Деньги и духовность

Ближе к концу книги «Думай и богатей» Хилл признает, что написал ее в основном потому, что «миллионы мужчин и женщин парализованы страхом бедности». Это была Америка 1930-х годов, все еще напуганная Великой депрессией, когда большинство людей были озабочены больше тем, как избежать бедности, а не как разбогатеть. В книге Хилл не рассматривает вопрос, как избежать бедности, но осмеливается писать, как стать сказочно богатым, и именно это придало ей огромную привлекательность.

Связь между духовными ценностями и зарабатыванием денег — это то, что неамериканцам сложно воспринять серьезно или даже понять, однако это истинное

выражение американской морали. Создание капитала — это продукт ума, сочетающий рассуждения, воображение и твердость воли. Хилл понимал, что уникальность, выраженная в изящной идее или товаре, в итоге всегда материально вознаграждается.

Представление, что все богатства и успехи приходят благодаря уму, — это сегодня общее место, это основа общественно-информационной эпохи. Однако в 1937 году Хилл уже говорил об «интеллектуальном капитале» и рекламировал себя как человека, предоставляющего нематериальные услуги. Мудрость этой книги заключена в ее заглавии: «Думай и богатей» — и является, в сущности, лозунгом нашей эпохи.

Хилл отказывался признавать, что успех зависит от удачи, или условий, или от Бога.

Желание

Хилл рассказывает историю Эдвина К. Барнса, пришедшего однажды к порогу Томаса Эдисона и заявившего, что он собирается стать деловым партнером изобретателя. Ему дали какую-то незначительную работу, но он решил, что не станет еще одной шестеренкой в колесе бизнеса Эдисона, вообразив себя компаньоном изобретателя. И, в конце концов, он им стал.

Барнс интуитивно понимал, что секрет успеха состоит в готовности сжечь все мосты, чтобы не было возврата к прошлой заурядной жизни. И зная, что ясная цель всегда дает результаты, Хилл добавляет разработанный Эндрю Карнеги шестиступенчатый метод превращения «горячих желаний» в реальность.

Хилл советует никогда не унывать, если другие считают ваши идеи безумными. Друзья Маркони поместили его в психбольницу, потому что он был уверен, что может посылать «сообщения по воздуху» (он изобрел радио).

Знаменитое высказывание Хилла гласит: «Человек может достичь всего, что он задумал и во что верит», а его великое прозрение — что достижение высокой цели требует не больше усилий, чем смирение перед нуждой и страданиями. Он цитирует стихотворение:

*Я работал за плату лакея,
Чтобы позже в смятенье узнать:
Всем, что я попросить ни посмею,
Жизнь готова меня наделять.*

Безграничный разум

Важнейшая особенность этой классической книги — уважение к святым понятиям и утверждение, что настроенность на «безграничный разум» (Вселенную, Бога) — это источник богатства. Хилл понимал, что сознание не ограничено мозгом, скорее, мозг — элемент великого безграничного разума. Следовательно, быть открытым для этого большего разума — значит иметь доступ ко всем возможностям, знаниям и творчеству.

Он вспоминает, как Эдисон уединялся в своем подвале, где, в тишине и темноте, просто «воспринимал» свои идеи. Человек, восприимчивый к миру, сравним

с пилотом, летающим высоко над землей, где живут и работают обычные люди. Такая точка обзора позволяет ему проникать за пределы пространства и времени.

Подсознание: наша связь с безграничным разумом

Хилл иллюстрирует концепцию безграничного разума посредством аналогии с радиоприемником. Точно так же, как вы можете получать важные сообщения, если настроены на нужную волну, то, что вы думаете о себе, фактически транслируется миру через подсознание, возвращаясь обратно как ваши «жизненные обстоятельства».

Через понимание, что ваш опыт таков, как вы его воспринимаете, вы, становясь хозяином собственных мыслей, можете управлять тем, что проникает в ваше подсознание. Оно становится лучшим отражением того, что вы на самом деле хотите, и «транслирует» в бесконечность четкие сообщения об этих желаниях.

Книга не содержит никаких неясностей или сложностей, предлагая то, что «работает», и не касаясь остального.

Когда все мысли стремятся найти свой физический эквивалент, вы создаете правильные условия для реализации ваших желаний. Вот почему важно писать точную сумму денег, которую вы хотите иметь. Эта цифра, однажды войдя в ваше подсознание, удаляется из сознательного ума с его сомнениями и помогает смоделировать ваши действия и решения для ее воплощения.

Эта концепция распространяется на молитву. Большинство людей отказываются от молитвы, потому что им она не помогает, но Хилл считал, что это, по сути, провал метода. То, чего вы ждете от молитвы, вряд ли осуществится, если это только лишь искреннее желание, выраженное посредством сознательного ума.

Желаемое вами не может оставаться на этом уровне — оно должно стать частью вашего подсознательного существа, почти что существуя вне вас, чтобы иметь реальное воплощение.

Заключительные комментарии

Это небольшое первое знакомство с Хиллом. Другие главы книги «Думай и богатей» охватывают понятия веры, упорства, решения, промедления и становления лидеров из числа окружающих вас людей.

Хилл понимал, что уникальность, выраженная в изящной идее или товаре, в итоге всегда материально вознаграждается.

Еще есть классическая глава «Загадка преобразования сексуальной энергии», доказывающая, что энергия, лежащая в основе всех великих достижений, — сексуальная.

Кое-что в книге кажется неоднозначным, но, если представить, что за подобными заголовками стоят реальные предприниматели, вам не придется далеко идти за уточнением.

Мультимиллионеры Ричард Доббинс и Барри Петтман («Основная книга предпринимателя») и магнат

из сферы недвижимости Джон МакГрат («Не нужно быть гением»), помимо многих других, признают книгу Хилла серьезным инструментом для того, чтобы разбогатеть.

Как подтвердят читатели, эта книга выходит за пределы вопроса финансов. Хилл в начале книги делает попытку определить «богатство» как дружбу, гармонию в семье, хорошие отношения на работе и душевный покой. Более того, он предупреждает вас не полагаться на должность или силу авторитета, замечая, что большинство великих лидеров начинали как отличные последователи и что нужно научиться служить, прежде чем вы сумеете чего-то достичь.

Хилл советует никогда не унывать, если другие считают ваши идеи безумными.

Однако основная идея Хилла о том, что источник процветания нематериален, еще должна быть воспринята. Мы по-прежнему больше беспокоимся о нашем уровне образования или размере капитала, чем о нематериальных ценностях, таких как упорство, проницательность и способность подключаться к безграничному разуму и формировать бессознательное.

Успешные люди стесняются объяснять свое богатство или влияние такими «тонкими» способностями, но Хилл признавал их важность. Вот почему эту книгу продолжают читать на протяжении десятилетий экономических спадов и подъемов. Источник процветания никогда не иссякает и не зависит от эпохи.

Хилл родился в 1883 году в однокомнатной лачуге в округе Уайз в Вирджинии. Его мать умерла, когда ему было только 10 лет. Он был, наверное, одним из самых грубых мальчиков округа, но его новая мачеха воодушевила его на то, чтобы овладеть грамотой. В 15 лет он стал отдавать статьи в местные газеты.

В 1908 году, работая в журнале Орисона Суэта Мардена «Успех», Хилл брал интервью у Эндрю Карнеги. Промышленник пригласил Хилла в свое поместье, где в течение трех дней рассуждал о своей идее, что законы успеха должны быть изложены в литературном труде, дабы им могли следовать люди. Он бросил Хиллу вызов вопросом о том, готов ли тот следующие 20 лет посвятить своей цели. Хилл ответил «да», однако его работа, увенчавшаяся произведением «Закон успеха», не финансировалась его наставником.

Хилл работал на президента Вудро Вильсона как советник по связям с общественностью и вернулся в Белый дом при Рузвельте, чтобы помогать ему писать его знаменитые радиообращения к американцам «Беседы у камелька»¹ во время Депрессии. Он также был личным советником Мануэля Кессона, до того как тот стал президентом Филиппин.

С У. Клементом Стоуном Хилл издавал журнал «Абсо-

¹ «Беседы у камелька» — радиобеседы президента Ф.Д. Рузвельта, в которых он излагал свою позицию по основным внутренним и внешним проблемам и предлагал пути их решения.

лотный успех» и написал бестселлер «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» (1969 г., см. стр. 226). Последней его работой была более философская и автобиографичная книга «Богатей со спокойной душой» (1967 г.). После его смерти в 1970 году книга «Думай и богатей: выбор черных» для афроамериканцев была завершена Деннисом Кимбро по записям Хилла.

Майкл Дж. Ритт, президент Фонда Наполеона Хилла в Иллинойсе, описал жизнь Хилла в книге «Жизнь богатых» (с Кирком Фландерсом).

Добейся успеха с помощью ПОЗИТИВНОГО мировосприятия

«Ты рожден, чтобы быть победителем, и неважно, что на твоём пути есть препятствия и трудности, они и на одну десятую не столь велики, как те, которые уже преодолены к моменту возникновения твоего замысла».

В двух словах

Готовность считать благом каждое разочарование можно счесть неоригинальной, но она характерна для успешных людей.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги *«Автобиография Эндрю Карнеги»*
(стр. 90)

Бенджамин Франклин *«Автобиография»*
Наполеон Хилл *«Думай и богатей»* (стр. 216)

Норман Винсент Пил *«Сила позитивного мышления»*

Наполеон Хилл и У. Клемент Стоун

У Генри Форда была идея нового бензинового двигателя с восьмью цилиндрами в одном узле. Он знал, что, если производить такой двигатель, он станет пользоваться большим успехом. Он просил своих инженеров его разработать, но они пришли к нему и сказали, что это невозможно. «Сделайте его во что бы то ни стало», — сказал Форд. Они снова пришли без реально применимого двигателя, и он велел им продолжать работать, пока что-нибудь не получится.

«Форд V8» стал одним из самых успешных двигателей в истории, благодаря которому компания намного опередила конкурентов. Хилл и Стоун упоминают эту историю, потому что она показывает, как разные подходы могут дать совершенно разные результаты. Вы можете придавать каждому событию в жизни положительное или отрицательное значение.

Эта идея была научно продемонстрирована Мартином Селигманом. В своей классической книге «Как научиться оптимизму» он использовал выражение «стиль толкования» для описания разницы между людьми в

соответствии со значением, которое они придают событиям.

Обучая продавцов, он обнаружил, что тогда как один продавец приходит в уныние от нескольких отказов, другой считает, что они помогают ему приблизиться к тому человеку, который скажет «да». Он обнаружил, что оптимисты статистически лучше выполняют работу.

Принцип наибольшего успеха

Наполеон Хилл и Клемент Стоун были великими исследователями успеха, однако в этой книге, которую они написали вместе, авторы решили сфокусировать внимание на «позитивном мировосприятии». Спустя годы изучения успешных людей они пришли к заключению, что всем им присуще это качество.

Преуспевающие люди имеют прочно укоренившуюся установку: «Это можно сделать», в то время как остальные обычно уверены в обратном и сосредоточены больше на опасениях, чем на уверенности в успехе. Успешные люди всегда думают: «А что, если получится?» — и ставят перед собой труднодостижимые цели. У них иное отношение к неудаче, которая видится скорее обратной связью, чем поводом для постоянной самокритики.

Другой отличительной чертой успешных людей, которую обнаружили Хилл и Стоун, была склонность максимально выкладываться в работе. Томас Эдисон, например, провел 10 тысяч разных опытов, прежде чем изобрести лампу накаливания. Часто успех прихо-

дит тогда, когда вы неоднократно пытаетесь что-то сделать, в то время как негативное мировосприятие заставляет вас отказаться от дальнейших попыток до того, как тьма станет светом.

Авторы приводят 17 принципов успеха, но предполагают, что оптимистичное отношение — это «клей», который их объединяет. Быть оптимистом — значит использовать по максимуму жизнь, успех, счастье и богатство. И притягивать тех, кто полон жизни. А пессимистичное отношение лишает этих даров.

Можно долго говорить о том, почему человек становится успешным, однако приятный характер необходим не только для того, чтобы другие люди хорошо к вам относились, но и для уверенности в себе. «Когда мы относимся к себе хорошо, а к другим людям великодушно и сострадательно, мы притягиваем щедрые порции успеха», — пишут авторы.

Основная ценность этой книги заключена в концепции позитивного мировосприятия.

Читать, чтобы преуспеть

Написанная много лет спустя после книги «Думай и богатей» Хилла (1937 г.) книга «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» включает истории многих людей, чьи жизни изменились после прочтения первой книги, таких как австралийский чемпион по плаванию Дон Фрэйзер. Книга «Думай и богатей» — это мотивационный «мотор», возникший в результате 20-летнего исследования самых успешных людей Америки, а «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» — это руководство, которое поможет вам достичь успеха.

тивного мировосприятия» — всестороннее произведение с упором на успех в любой сфере жизни.

Книга содержит много упоминаний о людях из мира бизнеса, которые сегодня не столь известны, таких как Эдвард Бок (1863–1930), голландский иммигрант, ставший знаменитым редактором и издателем (см. стр. 60), и Генри Кайзер (1882–1967), филантроп, судостроитель и предприниматель. К тому же авторы уделяют много внимания достижениям и целям предпринимателя Эндрю Карнеги (см. стр. 90), вдохновившего Хилла посвятить 20 лет изучению успешных людей.

Хотя основная ценность этой книги заключена в концепции позитивного мировосприятия, она стала гораздо интереснее за счет того, что прославляет ли-

Можно долго говорить о том, почему человек становится успешным, однако приятный характер необходим.

тературу об успехе: всех ее авторов, начиная с Сэмюэла Смайлса («Самопомощь») до Орисона Суэта Мардена («Движение вперед», см. стр. 304), Хорейшо Эджера («Дик-оборванец», см. стр. 28) и Фрэнка Беттджера («Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах», см. стр. 44). Однако самую главную роль Хилл и Стоун отводят Библии и приводят список цитат из Библии, чтобы еще больше вдохновить читателя.

Кто-то удивится, как можно одновременно обсуждать Библию, руководство по продажам и «Думай и богатей», но Хилл и Стоун не видят в этом парадокса. Литература, посвященная успеху, может быть столь обширной, потому что она связана единой идеей — жить в соответствии с вашим потенциалом.

Заключительные комментарии

Книга «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» содержит довольно много давно известных идей относительно мотивации. Однако законы психологии, способствовавшие успеху в 1950-х годах, остались теми же самыми. И способность сохранять позитивное мировосприятие под давлением обстоятельств по-прежнему приносит удачу в мире бизнеса. Стоун открыл это для себя во время Великой депрессии, когда его страховой бизнес был под угрозой и ему нужно было найти выход. Тут он случайно напал на книгу Хилла «Думай и богатей», и призыв автора к «определенности цели» помог ему улучшить положение дел.

В этой книге авторы решили сфокусировать внимание на «позитивном мировосприятии».

Эти два человека не были знакомы до 1952 года, и к тому времени они уже успели пережить множество неудач и успехов и извлечь из них некоторые уроки. Первый, решили они, состоит в том, что ты действительно можешь стать лучше и успешнее, просто решив сохранять оптимизм.

Нельсон Мандела («Долгий путь к свободе», см. стр. 294) — это один из прекрасных примеров применения положительной ментальной установки. Независимо от того, что с ним происходило, он верил, что однажды его освободят из заключения и он приведет свой народ к миру.

Победа Манделы — это пример того, что Хилл и Стоун называют «вдохновляющей неудовлетворенностью», то есть мотивации, которую вы испытываете, когда что-то идет не так. Но когда некоторые люди

впадают в ярость или депрессию, другие решаются внести конструктивные изменения. Элеонора Рузвельт (см. стр. 346), пережившая трагическое детство и множество неудач, прежде чем стать «первой леди мира», — другой прекрасный пример сознательного выбора оптимизма.

Мы должны помнить фразу «Превращай лимоны в лимонад», но действительно ли мы понимаем, насколько сильно позитивное отношение может изменить нашу жизнь? То, как мы сами интерпретируем события, — самый важный фактор для того, чтобы стать успешным. В то время как все переживают неудачи, гораздо меньшее число людей способно быстро примириться с ними и двигаться дальше, зная, что все должно измениться к лучшему, как это неизбежно бывает. Они открыли секрет успеха: «Оптимизм — это сила».

У. Клемент Стоун

Стоун родился в 1902 году. Его отец умер, когда он был еще маленьким, и оставил семью без средств. В отрочестве Стоун стал продавать газеты на улицах Чикаго, чтобы помочь матери платить за жилье, а позже переехал в Детройт и начал вместе с ней обходить квартиры и продавать страховые полисы жизни и здоровья, сея семена будущего успеха. Он стал учредителем и председателем «Combined Insurance Company», которая процветала во время Великой депрессии за счет продаж страховок путешественника для многочисленных людей, разъезжавших по всей Америке.

Стоун, известный филантроп, говорят, отдал 275 миллионов на благотворительные цели и многие годы участвовал в работе Клубов мальчиков и девочек Америки¹. Он также был щедрым донором Республиканской партии и вызывал разногласия своей финансовой поддержкой администрации Никсона. Он был знаменит своими тонкими усиками и галстуком-бабочкой. Еще одной его известной работой является «Система успеха, которая всегда работает». Он умер в возрасте ста лет. Эта биография частично основана на некрологе Гарольда Джексона в «Guardian» за 17 сентября 2002 года.

Биография Наполеона Хилла находится на стр. 224.

¹ Клубы мальчиков и девочек Америки — общественная организация, представляющая собой общенациональную федерацию клубов, где организованы внешкольные занятия спортом, профориентация, отдых и развлечения детей.

Профессиональное пособие для достижения успеха

«Самое ценное, чем вы можете обладать, — это ваш имидж победителя в большой игре под названием «жизнь», имидж способствующего усовершенствованию человеческого рода, достигающего высоких целей. Пока вы не имеете такого имиджа, ничто стоящее не останется у вас надолго».

В двух словах

Наметьте для себя благородную цель, а затем используйте каждое мгновение для того, чтобы ее достичь.

В схожем ключе

Фрэнк Беттджер *«Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах»* (стр. 44)

Стивен Р. Кови *«Семь навыков высокоэффективных людей»* (стр. 140)

Брайан Трейси *«Достижение максимума»* (стр. 390)

Том Хопкинс

Личная история самого Хопкинса, подобно истории Брайана Трейси и Фрэнка Беттджера, характерна тем, что его путь к успеху лежал через продажи.

Конечно, его книга «Искусство торговать» и была продана тиражом 1,4 миллиона экземпляров, но увлекательное «Профессиональное пособие для достижения успеха» — это его самая всесторонняя книга о том, как достичь успеха в жизни. Хотя в ней всего 170 страниц, она стала одним из наиболее известных изданий об успехе в 1980-х годах, и ее читают до сих пор.

Хотя в этой книге содержатся сотни хороших идей, здесь мы рассмотрим две-три самые интересные.

Одна из них касается выработки нового понимания того, как мы используем время, а другая — связана с «самостоятельной подготовкой», которую можно применить для программирования себя на успех.

Мгновения, из которых состоит жизнь

Если вы верите, что жизненные достижения — это результат дальновидности и смелых целей, — вы правы. Однако вы можете ошибиться, если будете оценивать шедевр только после того, как он был создан. Законченная работа, скорее всего, состоит из крошечных «мазков кисти», из тех рабочих моментов, которые в то время казались ничем, а теперь составляют нечто большое.

Если вы захотите взять из книги Хопкинса всего одно высказывание, это должно быть следующее:

«Победители почти всегда делают то, что считают наиболее продуктивным в данный момент, а неудачники нет».

Это не значит, что успешный человек постоянно на взводе, потому что иногда самое продуктивное, что вы можете сделать, — это отдыхать, смотреть на закат или беседовать с супругой. Это значит, что победители знают цену каждой минуте и будут заставлять себя выкладываться в том, к чему другие не станут себя принуждать. Хопкинс этого не упоминает, но Фрэнк Беттджер напоминает об этом читателю в своем утверждении: «Большинство успешных людей совершенно безжалостно относятся к своему времени».

Если использовать финансовую аналогию, это как сумма денег, проценты на которую со временем реинвестируются, и она удивительно быстро растет (ма-

гия сложных процентов). Точно так же и в жизни общий эффект ежедневной работы, если она связана с определенной целью, дает удивительные результаты. Разумеется, трудно сразу стать сверхпродуктивным человеком и отказаться от своих прежних привычек. Поэтому Хопкинс предлагает вам заучить несколько слов, которые вы должны повторять самому себе трижды в день, чтобы помнить, что нужно расходовать время эффективно.

Хопкинс предупреждает: если вы пичкали себя только негативными инструкциями о том, как нужно жить, то ваш опыт будет негативным.

Это правило звучит так: «Я должен тратить наиболее эффективно каждое мгновение своей жизни».

Сначала это правило может казаться похожим на жестокий приговор (в юридическом смысле этого слова), но довольно скоро вы обнаружите, что оно вас освобождает.

Вы почувствуете себя более энергичным, потому что результаты вашего правильного отношения послужат дальнейшему прогрессу. Цель порождает энергию.

Программирование успеха

Хопкинс говорит, что все мы живем в соответствии с правилами. Они делятся на три категории:

- ❖ обусловленные нервными связями — инстинкты;
- ❖ запущенные в детские годы — «можно и нельзя»;
- ❖ созданные самим человеком — самопрограммирование.

Ученые пока еще пытаются выяснить, как и почему действует самопрограммирование. Хопкинс предупреждает: если вы пичкали себя только негативными инструкциями о том, как нужно жить, то *ваш опыт будет негативным*.

После таких указаний вы сможете только «преуспеть в неудачах». Ведь в том, как вы живете день за днем, не так уж много свободы выбора, потому что вы просто действуете так, как приказываете себе действовать.

Тем не менее вы можете освободиться, если попытаетесь изменить свои указания. И если все эти указания будут положительного свойства, вам будет трудно не преуспеть в тех областях, в которых вы хотите. Вот что Хопкинс имеет в виду, когда говорит о «переключении с неудач на успехи».

Мы допускаем, что успешные люди так уверены в себе благодаря своим успехам, но, возможно, все наоборот: они становятся успешными потому, что с самого начала по-доброму к себе относятся. Все это породила их вера в себя, их указание самому себе: «Ты станешь успешным, знаменитым», а не какой-то счастливый случай. Временами всем везет, но те, кто настроен быть успешным в любом случае, смогут обернуть в свою пользу все счастливые стечения обстоятельств, потому что *ожидают* того, что к ним придет удача.

Хопкинс предлагает написать на карточках десять инструкций для самого себя, показывающих, каким человеком вы хотите быть. Если вы занимаетесь тор-

говлей, к примеру, Хопкинс предлагает такую установку: «Я всегда произвожу хорошее впечатление, потому что знаю свое дело, соответственно одеваюсь и хорошо чувствую людей».

Неважно, так ли это к настоящему моменту, главное, почаще это повторять с таким настроением, как будто это уже в вас есть, и через некоторое время так оно и будет.

Вы сами можете придумать инструкции для каждой сферы вашей жизни и всегда иметь их при себе: они представляют нового успешного вас.

К высшей цели

«Приготовьтесь к травме, которую нанесет вам успех», — советует Хопкинс. Он отмечает, что обычно люди впадают в депрессию или теряют интерес к жизни, достигнув своей главной цели. Вы должны постоянно создавать новые цели, если хотите быть счастливым.

Хороший способ сохранить ощущение долговременного, настоящего успеха, говорит Хопкинс, — это создать большую цель, превосходящую ваши нынешние конкретные цели, которые вы стремитесь достичь.

Он приводит отличный пример:

«Великой целью Джонаса Солка было не стремление стать главой лаборатории, чтобы потом получать пенсию. Он стремился победить в борьбе с полиомиелитом».

Если вы хотите получить место на две ступеньки выше вашего, то станете угрозой для своего босса. Гораздо лучше быть человеком, «нацеленным на великие свершения, чьи высокие цели ждут воплощения, и попутно зарабатывать репутацию».

Дополнительные преимущества этого масштабного замысла в том, что он помогает подняться над мелкими трудностями и неудобствами повседневной жизни.

Заключительные комментарии

Книга «Профессиональное пособие для достижения успеха» после небольшого предисловия, написанного кумиром Хопкинса Норманом Винсентом Пилом, начинается без фанфар, как будто бы вы открыли ее посередине, и заканчивается без каких-либо многозначительных фраз.

В отличие от многих произведений об успехе, она трудна в смысле осуществления практических советов и недостаточно эмоциональна в мотивационном разглагольствовании.

В конце книги есть список литературы, в который включены многие книги об успехе и самопомощи 1960—1970-х годов.

Но она все еще применима как руководство для достижения успеха, хотя ей уже больше 20 лет, и если вы увидите ее в продаже, то стоит ее купить.

Том Хопкинс

Бросив учебу в колледже, Хопкинс работал на стройплощадках, а потом стал продавцом. Его первая попытка что-то продать принесла ему всего 42 доллара за месяц. После курсов повышения квалификации он сменил желание быть хорошим торговцем на стремление стать авторитетом в сфере торговли недвижимостью, и сейчас он один из лучших в мире инструкторов по продажам.

Хопкинс написал 12 книг, включая бестселлер «Искусство торговать», который используется в качестве учебника для продавцов, и «Классическое руководство по продажам». Живет в Аризоне.

Рожденные выигрывать

«Требуется мужество, чтобы быть настоящим победителем — не победителем для того, чтобы превзойти кого-то и подняться на вершину, — но победителем в том, чтобы нести ответственность за свою жизнь».

В двух словах

Расширяйте свое понимание успеха, включите в него самопознание и хорошие взаимоотношения с другими людьми. В вас есть все необходимое для успеха.

В схожем ключе

Стивен Р. Кови *«Семь навыков высокоэффективных людей»* (стр. 140)

Абрахам Маслоу *«Мотивация и личность»*

Шерил Ричардсон *«Найдите время для жизни»* (стр. 330)

Элеонора Рузвельт (и Робин Гербер) *«Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт»* (стр. 346)

Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард

Джеймс и Джонгвард написали книгу «Рожденные выигрывать: транзакционный анализ для гештальт-экспериментов», по их мнению, для скромной академической публики, но за 30 лет переизданий она была распродана тиражом более четырех миллионов экземпляров и переведена на 18 языков.

В предисловии к юбилейному изданию в честь 25-летия книги авторы объясняют ее успех тем, что читатели хотят понять, что заставляет людей делать долги: они сами, или члены их семей, или их коллеги. Эта книга не только предлагает ценную информацию о том, почему мы поступаем так или иначе, но и углубляет литературу об успехе своим тонким определением того, что делает человека победителем.

Стать взрослыми

Авторы книги «Рожденные выигрывать» взяли за основу две области психологии: транзакционный анализ, разработанный доктором Эриком Берном (автором бестселлера «Игры, в которые играют люди»), и гештальт-терапию, созданную Фредериком Перлзом.

Авторы соединяют их в ряд идей, направленных на создание ответственной цельной личности — «победителя».

Трансакционный анализ основан на теории о том, что каждый из нас имеет три состояния эго, обуславливающих разные типы поведения: Родитель, Взрослый и Ребенок. В состоянии Родителя мы чувствуем потребность быть критичным или пристрастным. В состоянии Ребенка мы импульсивны, возбудимы или ведем себя беспомощно. В состоянии Взрослого мы ответственные, разумны и все ясно сознаем.

Главная роль Взрослого в том, чтобы осознавать действительность и принимать решения. Джеймс и Джонгвард описывают Взрослого как «руководителя

Джеймс и Джонгвард описывают победителя как «надежного, вызывающего доверие, ответственного и искреннего человека».

личности». Некоторые люди могут прожить большую часть своей взрослой жизни, избегая принятия решений, поэтому, когда они наконец вынуждены что-то решать, это их пугает. Они могут игнорировать голос внутреннего Родителя, предупреждающего их об опасностях, или голос Ребенка, не желающего покидать свой защитный кокон. Однако все мы должны пройти через это. Победители это понимают и взрослеют, а неудачники избегают и шарахаются.

Гештальт — это немецкое слово, приблизительно означающее «организованное целое». Гештальт-терапия предназначена для того, чтобы интегрировать личность и развить самосознание, чтобы люди смогли увидеть свои бессознательные модели и поступки. Например, женщина, чья личность поглощена тем,

чтобы быть «беспомощной Ханной», может заглушать другую часть себя — ту, которая иногда злится.

Вы должны осознавать ваши противоположности и быть готовым испытывать то, что не кажется вам «хорошим» или «вашим». Здоровая личность, победитель, охотно проявляет разные свои грани. Она доверяет собственной интуиции и готова обновляться психически и физически, чтобы развиваться и быть продуктивнее.

Освободиться и написать собственный сценарий

Трансакционный анализ и гештальт-терапия помогают человеку жить полностью осознанно в настоящем и нести ответственность за собственную жизнь. Хотя это слишком напоминает самопомощь, трудно представить, как можно считаться успешным, не имея двух этих качеств. Хотя вы можете думать, что ваши игры и защитное поведение приносят мало вреда, совокупно они сильно влияют на характер, создавая помеху для реализации вашего потенциала.

Объективно оценив то, как вы входите в контакт с людьми и как они взаимодействуют с вами, вы можете освободиться. Прежде игры и принципы подрезали крылья вашего успеха, а теперь вы сможете увидеть их в истинном свете и продолжить следовать своим целям.

Авторы обсуждают «жизненные сценарии» — планы, которые вы сознательно или бессознательно имеете относительно того, как прожить свою жизнь.

Жизнь зачастую подобна плану, и люди усваивают свои роли, основываясь на том, что говорили о них их родители или культура. Перлз утверждает, что мы начинаем жить как «рабы наших родителей», но некоторые остаются таковыми всю жизнь.

У каждого из нас есть своя история, которая может его устраивать или нет, и зрелый человек в какой-то момент ощущает потребность избавиться от своего сценария — как бы сбросить кожу — и написать новую историю.

Иногда сценарий, который мы написали, не подходит к культурным сценариям нашего времени, и мы вынуждены отстаивать свою точку зрения, как Галилей, Мартин Лютер или Роза Паркс, рискуя быть наказанным или даже убитым. Но пока мы не поставим себе цель, не зависящую от воспитания, культуры или наследственности, мы останемся инфантильными и зависимыми.

Стать победителем

Джеймс и Джонгвард описывают победителя как «надежного, вызывающего доверие, ответственного и искреннего человека и члена общества». Так как победители ничем не скованы, их энергия может быть направлена на более масштабные дела. Имея дело с людьми, они всячески стараются защитить свое достоинство и не заинтересованы в победе любой ценой.

Еще они обладают важной способностью создавать выигрышные для всех ситуации благодаря превосходному пониманию всех участвующих сторон. Победители не боятся близости и могут быть самыми спонтан-

ными людьми в группе, потому что они лишены косности. Победители ставят перед собой цели для того, чтобы жить в настоящем.

Мы буквально «рождены побеждать», говорят Джеймс и Джонгвард. В нас есть все необходимое, чтобы достичь успеха. Хотя мы выходим из материнского лона беспомощными, некоторые из нас приходят к полной независимости и не боятся участвовать в жизни общества, в то время как другие — «неудачники» — никогда по-настоящему не несут ответственность за собственную жизнь. Такие люди живут или в прошлом, или в будущем, и так как они не утруждают себя тем, чтобы сформулировать свои задачи, то не очень умеют использовать время с толком.

Неудачники научились справляться с переживаниями трудного детства, манипулируя людьми или принося вред другим и самим себе, отрицая правду о самих себе. Они пытаются контролировать людей и играть роль жертвы или аутсайдера, дабы защитить свою личность. В глазах других такие устойчивые психологические особенности («уловки») делают этих людей обманщиками.

Джеймс и Джонгвард подводят итог трагедии неудачника: «Неудачники — это рецидивисты, повторяющие не только собственные ошибки, но часто и ошибки своей семьи, а также культуры». Те, кто побеждает, — смотрят, слушают, учатся и способны призвать все мужество, чтобы измениться, когда это необходимо.

Объективно оценив то, как вы входите в контакт с людьми и как они взаимодействуют с вами, вы можете освободиться.

У нас есть опыт саботажа собственных целей тем, что мы не контролируем свои слова и реакции. Успешный человек намерен установить причину этих автоматических реакций и изменить их, зная, что самопознание может предотвратить подобное поведение в будущем.

Успехом можно условно считать способность управлять другими людьми и событиями. Наполеон, как известно, сказал: «Обстоятельства... что такое обстоятельства? Я *создаю* обстоятельства». Вопрос в том, хотите вы такого успеха или же того, который Абрахам Маслоу назвал «самовыражением». К этому успеху приходят люди, многого достигшие, а также очень самодостаточные, обладающие способностью отдавать и жертвовать.

Книгу «Рожденные выигрывать» можно отнести к категории самопомощи, но ее название свидетельствует о том, что это произведение, посвященное в основ-

ном успеху и непохожее на большинство книг этого жанра. В то время как литература об успехе на первый взгляд говорит о внешних достижениях, на самом деле она ис-

следует вопрос реализации потенциала и самоусовершенствования.

Идеал Джеймс и Джонгвард — это цельная личность, сознательно объединившая все свои «стороны» и больше не имеющая потребности играть в игры с другими. Несомненно, это тот тип личности, который нам нужен сегодня.

Авторы книги взяли за основу две области психологии: транзакционный анализ и гештальт-терапию.

Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард

Мюриэл Джеймс – психотерапевт с докторской степенью Университета Калифорнии в Беркли, где она много лет преподавала сотрудникам заочного отделения. Она также лицензированный консультант по вопросам брака и семейной жизни, инструктор по транзакционному анализу и бывший президент Ассоциации транзакционного анализа. Среди ее 16 книг есть, в частности, следующие: «Никогда не поздно быть счастливым: психология самовоспитания», «Горячие сердца: любовь и успех в жизни великих женщин» и «ОК, босс».

Дороти Джонгвард – преподаватель, советник и консультант по менеджменту, специализирующийся на организационном поведении. Она также работала в Университете Калифорнии в Беркли, авторитетна в кругах транзакционного анализа и является лицензированным консультантом по браку и семейным вопросам. Она также написала книги: «Побеждают все: транзакционный анализ, применяемый в организациях» и вместе с Мюриэл Джеймс «Как стать успешным в здравоохранении» и «Как стать успешным в общении с людьми: групповые упражнения в транзакционном анализе».

Кто украл мой сыр?

«Он понимал, что узнал кое-что полезное о том, как двигаться дальше, от своих друзей, мышей Сниффа и Скарри. Они относились ко всему просто — не слишком много анализировали и не слишком все усложняли. Когда ситуация изменилась и сыр украли, они тоже изменились и ушли вслед за сыром. Он это запомнит».

«Он понимал, что самый быстрый способ измениться — это посмеяться над своей глупостью».

В двух словах

Способность не только принимать перемены, но и создавать их — это отличительная черта активного человека.

В схожем ключе

Сьюзен Джефферс «Бойся, но действуй»

Дж. У. Марриотт-младший «Дух служения» (стр. 314)

Эрнест Шеклтон (Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) «Способ Шеклтона» (стр. 372)

Спенсер Джонсон

Компания старых школьных друзей собралась вместе поужинать. Разговор перешел на работу и семейные дела. Тут один из присутствующих заявил, что его больше не беспокоят перемены в жизни, после того как он услышал одну «забавную историю» под названием «Кто украл мой сыр?». В этой хитроумной истории Спенсер Джонсон знакомит читателя со своей притчей о том, как лучше встречать перемены.

В ней четыре персонажа, живущих в лабиринте: мыши Скарри и Снифф и два маленьких человечка Хем и Хо. Все идет хорошо, потому что они нашли огромное количество своей любимой пищи — сыра. Хем и Хо даже перенесли свои домики, чтобы быть ближе к сыру, и он становится центром их жизни. Но они не замечают, что сыра становится все меньше и меньше, и однажды утром, не найдя сыра, впадают в панику.

В этом месте история делится на две линии. Скарри и Снифф быстро мирятся с утратой сыра и уходят в лабиринт в поисках другой пищи. А маленькие человечки, выстроившие всю свою жизнь вокруг большого сыра, чувствуют себя жертвами своего рода обмана или воровства. И это еще сильнее ухудшает дело, так как они уверены, что будут голодать. Тем временем мыши идут дальше и находят новый сыр.

Должен быть другой сыр

Эта сказка хорошо показывает тот момент, когда вы потеряли работу или близкого человека и считаете, что жизнь кончена. Все хорошее осталось в прошлом, и в будущем вас ждет только страх. Но основная идея Джонсона — в том, что вместо того, чтобы считать перемены концом, вы должны научиться видеть в них начало. Мы все это не раз слышали, но порой у нас полностью отсутствует мотивация. Чтобы заставить себя мириться с действительностью, Хо пишет на стене лабиринта: «Если ты не изменишься, то вымрешь».

Хотя Джонсон не упоминал его, хочу напомнить читателю о таких людях, как исследователь сэр Эрнест Шеклтон, чьим «сыром» было предвкушение, что его

люди первыми пешком пересекут Антарктику. Когда его судно со всеми людьми, провиантом и оборудованием стало медленно затираться па-

Чтобы не потратить жизнь впустую, требуется рисковать и проявлять смелость.

ковым льдом, вместо того чтобы впасть в панику, Шеклтон быстро смирился с происшедшим и, не жалуясь, сосредоточился на том, что можно сделать, чтобы его люди выбрались оттуда живыми (см. стр. 272).

Неожиданные изменения могут избавить вас от отращения к себе или вывести из депрессии, потому что ваше чувство собственной индивидуальности было построено на старых обстоятельствах.

Наиболее действенный совет Спенсера заключается в том, что вы не должны принимать себя слишком всерьез. Если вы готовы посмеяться над своими трудностями, это может оказать освобождающий эффект даже в наихудших ситуациях. Вы можете удивиться и

даже посмеяться над тем, каким слабым сделала вас ваша привязанность.

Пытаясь воодушевить себя, Хо пишет на стене лабиринта: «Что бы ты предпринял, если бы не боялся?» Он делает над собой усилие и, вопреки всем ожиданиям, начинает получать удовольствие от поисков нового сыра. Он не имеет понятия, куда идет, но ему очень нравится просто двигаться. Хо также обнаружил нечто, что могло помочь ему и чего нет у мышей: силу «творчески предвидеть», как он найдет новый сыр. Использование воображения для того, чтобы создать чувство уверенности и предвкушения, становится для него спасительным.

Неожиданные изменения могут избавить вас от отвращения к себе или вывести из депрессии.

Испытывать страх и все равно делать дело

Книга о том, как относиться к переменам, возможно, — скорее из категории самопомощи, но так как перемены являются основой существования, для достижения успеха очень важно это осознать. Особенность перемен в том, что человек не думает, что это может с ним случиться, хотя такое отрицание мешает ему быстрее найти новый сыр или спрятать сыр, чтобы его не украли.

Дело не в том, что жизнь коротка (врачи считают, что многие люди в XXI веке будут жить больше ста лет), а в том, что она быстро проходит. Чтобы не потратить жизнь впустую, требуется рисковать и проявлять смелость. Если вы готовы так жить, то перемены

перестанут вас пугать. На самом деле развивающийся человек умышленно создает перемены, потому что мир уже не соответствует тому, каким он хочет его видеть. Хем и Хо обнаружили, что преодоление страхов делает их свободными. Те, кто постоянно ищет надежности, по иронии, терзаются тем, что могут ее потерять.

Заключительные комментарии

Хотя книга «Кто украл мой сыр?» исследует перемены во всех аспектах нашей жизни, но, зная, во скольких офисах ходит по рукам эта книга, будет справедливым сказать, что ее основная идея связана с работой.

Большинство служащих являются таковыми, потому что они предпочитают стабильность твердого оклада ненадежной опоре крупного предпринимательства. Для других людей основным преимуществом может быть то, что большую часть дня они не думают, а «выполняют задания». Но такая зависимость сдерживает личностный рост. Так же и средневековый раб, когда хозяин давал ему кров в имении, не уходил дальше, чем на несколько миль за его пределы, и никогда уже не мог стать по-настоящему независимым человеком.

Ценность книги «Кто украл мой сыр?» можно определить и по руководителям и работникам. Начальник может заставить персонал прочесть ее, чтобы подготовить людей к организационным переменам или сокращению штата, а наемный работник может найти в этой книге ключ к пониманию нашего нестабильного мира, в котором, даже если мы решаем остаться наемными работниками, ментально мы можем все контролировать.

Кому-то книга Спенсера Джонсона может показаться банальной. Действительно, есть более вдохновляющие книги о том, как пережить перемены, но урок, извлеченный из этой, легко запоминается: а есть ли в вашей жизни «большой кусок сыра», которого вам, по вашему мнению, хватит на всю жизнь?

Спенсер Джонсон

Жизнь Джонсона связана с медициной. Он получил степень бакалавра психологии в Университете Южной Калифорнии и степень доктора медицины в Королевском хирургическом колледже.

Он был главным врачом по связям в «Medtronic», где изобретали электронные стимуляторы сердца, вел медицинские исследования в Институте междисциплинарных исследований и был консультантом Медицинского отделения Университета Южной Калифорнии.

Вместе с Кеннетом Бланшаром Джонсон написал бестселлер «Менеджер за одну минуту» и ряд других «минутных» книг. Он также создал серии детских «Сказок о ценностях», основанных на историях знаменитых людей, и мотивационной подарочной книги «Драгоценный подарок». Джонсон начал рассказывать сказку «Кто украл мой сыр?» примерно двадцать лет назад, но она была издана только по настоянию Кеннета Бланшара. Издатели утверждают, что продали более 12 миллионов экземпляров.

Богатый папа, бедный папа

«Оба мужчины добились успеха в работе и всю жизнь упорно трудились. Оба имели значительный доход. Однако один из них всю жизнь бился за копейку, а другой стал одним из самых богатых людей на Гавайях. Один умер, оставив своей семье десятки миллионов долларов, деньги на благотворительность и построенную церковь. А другой оставил неоплаченные счета».

В двух словах

Узнайте, как деньги могут на вас работать,
и забудьте о том, что вы должны работать
ради денег.

В схожем ключе

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн)

«Баффетт» (стр. 78)

Джордж С. Клэйсон «Самый богатый человек

Вавилона» (стр. 106)

Бенджамин Франклин «Путь к изобилию» (стр. 168)

Томас Дж. Стэнли «Мышление миллионера» (стр. 382)

Роберт Кийосаки

Книга «Богатый папа, бедный папа: чему учат детей богатые родители и не учат бедные!» стала бестселлером во время бума интернет-компаний в конце 1990-х годов. Многие компании исчезли, когда лопнул этот пузырь, но книга не устарела, потому что она не имеет отношения к рыночной истерии и касается личного отношения к деньгам.

Заголовок этой книги связан с двумя «отцами» Кийосаки: его настоящим отцом, который всю свою жизнь проработал педагогом на Гавайях, и отцом его друга, имевшим бизнес и работавшим на себя. В 9 лет маленький Кийосаки решил следовать советам «богатого папы», и книга «Богатый папа, бедный папа» — это квинтэссенция его обучения.

Погоня за успехом

Многие родители говорят или хотя бы усиленно намекают, что мы должны прилежно учиться в школе для того, чтобы поступить в университет и потом найти спокойную работу. Это считается путем к благосостоянию, а все остальное — слишком рискованно или странно.

Принимая эту житейскую мудрость — мудрость, основанную на страхе, — большинство из нас в итоге начинают «работать на дядю». Среднее рабочее место порождает чувство тихого отчаяния. Люди вечно жалуются на свою зарплату или начальника, но альтернатива увольнения кажется еще хуже. Если они уйдут, то получат другую работу, представляющую собой плавный переход от одной зарплаты до другой.

Кийосаки говорит, что из-за вашего страха вы всю оставшуюся жизнь, скорее всего, будете зависеть от зарплаты или нанимателя. Когда вы обзаводитесь ипотекой, задолженностью по кредиту и детьми, ваша зависимость только возрастает, как и боязнь попробовать что-то другое, потому что вы не можете рисковать, имея все это.

Ваши пенсионные деньги вложены во взаимные фонды, придающие особое значение безопасности, а также низкой рентабельности. И так как вы все время работаете, чтобы больше заработать и угнаться за инфляцией и долговыми процентами, у вас нет времени, чтобы найти альтернативные инвестиции. В довершение всего, говорит Кийосаки, с января по середину мая вы работаете, чтобы заплатить налоги. Если в результате у вас достаточно денег, чтобы сводить концы с концами на пенсии, значит, вы преуспели.

Это и есть погоня за успехом.

АКТИВЫ И ДОЛГИ

Вы знаете о том, что есть разница между деньгами и богатством? Деньги — это *результат* богатства, а иногда — только символ всего этого. Реально то, что при-

несло деньги: бизнес с доходами, превышающими расходы, собственность с рентой, превышающей закладную, творческая работа, дающая гонорары.

Малоимущие и средний класс трудятся за идею, что только деньги (обычно зарплата) имеют значение. Они приравниваются к «безопасности». Но богатые не концентрируются на плате за работу — они больше заинтересованы в чем-то, что приносит деньги и делает это даже тогда, когда их нет рядом. Вместо того чтобы искать работу, они добывают информацию об активах, которые могут стать источником дохода. Как говорил Кийосаки богатый папа, «если вы ищете денег и стабильности, то получите только это». Вы можете получить деньги, но не найти *источник* денег.

Одной из любопытных особенностей книги Кийосаки является развенчание мифа о том, что специализация — это путь к богатству.

Основополагающая разница между богатыми, бедными и средним классом в том, что богатые знают разницу между активами и долгами. Все, что приносит деньги — просто кладет их вам в карман, — это активы. Все, что вы считаете активами и что находится у вас в доме, — ваша машина или дорогой набор клюшек для гольфа, — это, вероятнее всего, долги. Они берут деньги из вашего кармана.

Среди ваших знакомых наверняка есть кто-то, кто мало понимает в деньгах, потому что он хвастается тем, как много получает на работе. Для толкового человека зарплата почти что бесполезна. Важен доход, получаемый от активов, ради которого не требуется крутиться, чтобы что-то заработать.

Грамотный и образованный

Вы можете сказать о себе, что вы грамотный? Наверное, вы ответите «конечно». Но знаете ли вы, как читать бухгалтерский баланс? Богатый папа сказал Кийосаки, что калькуляция — это «история в цифрах», и если ты можешь прочесть эту историю, то имеешь большое преимущество. Финансовая грамотность так же важна, как обычная. «Грамотность, как в словах, так и в цифрах, — основа финансовой борьбы», — сказал он.

Люди часто спрашивают Кийосаки: «Как мне разбогатеть?» Задающий вопрос бывает разочарован, услышав ответ: «Прежде чем делать инвестиции, научитесь разбираться во всех вариантах и возможностях». Чем больше вы знаете, тем правильнее будут ваши решения. Отсутствие финансового образования в сочетании с желанием быстро разбогатеть приводит к беде. «Большинство людей в их стремлении разбогатеть пытаются построить Эмпайр-стейт-билдинг на шестидюймовой фундаментной плите», — говорит он. А надежный ли фундамент у ваших знаний?

Одной из любопытных особенностей книги Кийосаки является развенчание мифа о том, что специализация — это путь к богатству. Существует мнение, что чем больше ты о чем-то знаешь, тем больше тебе будут платить за твои знания. Опасность здесь в том, что знания могут помешать увидеть деловые аспекты профессии.

Большинство из нас «становится тем, что они знают». То есть если ты учишься кулинарии, то становишься поваром, а если медицине, то становишься

врачом или ученым. Когда ты приобретаешь больше знаний в своей области, тебя начинают ценить те, кто тебя берет на работу. Кийосаки предупреждает: можно потратить так много времени на самообразование, что забудешь о собственном деле.

Постарайтесь, чтобы финансовые знания не выпали из вашей программы обучения.

Саморазвитие и создание богатства

Ключ к управлению деньгами — это управление своими эмоциями. Сколько людей выиграли в лотерею или неожиданно получили большой доход, только чтобы потерять все за год или два? В таких ситуациях особенно сказывается недостаток финансовых знаний или самодисциплины.

Чтобы стать богатым, требуется самодисциплина и способность отделить эмоции от страха и скупость — от хорошего инвестиционного решения. Это может казаться странным, но самосознание жизненно важно для вашего финансового будущего. Один из секретов богатства в XXI веке заключается в том, что процветание связано с личностным ростом.

Бедный папа Кийосаки был обеспокоен, когда сын пошел работать торговым агентом в «Хегох». Образованные люди среднего класса не идут в торговлю. Но Кийосаки был застенчивым человеком и думал, что опыт в торговле поможет ему стать менее робким. Он знал, что успешные люди не так боятся отказа и, чтобы продвинуться в жизни, нужно уметь продавать себя или что-то дру-

Основопологающая разница между богатыми, бедными и средним классом в том, что богатые знают разницу между активами и долгами.

гое. Однажды, когда у него брала интервью журналистка и писательница, она спросила его, как ей стать более успешной. Он посоветовал ей на год бросить журналистику и стать продавцом. Он предложил ей сделать выбор: или быть автором хорошо продающихся книг, или хорошо *пишущим* автором. Ей эта идея не понравилась.

Прежде чем делать инвестиции, научитесь разбираться во всех вариантах и возможностях.

Кийосаки посещал много курсов и семинаров. Один из них, стоивший 300 долларов, принес ему миллион,

когда он использовал предложенные идеи. Деньги, потраченные на самоусовершенствование, — это всегда разумное вложение.

Заключительные комментарии

Эта книга заставляет думать. Она заставляет думать не только о вложениях и активах, но в целом об отношении к работе и жизни. Мы все слышали о том, что фондовой биржей движет «страх и жадность». Кийосаки заявляет, что именно страх оказывает основное влияние на экономическую жизнь большинства из нас. Нас формирует наше отношение к деньгам, а наше отношение к деньгам формируют наши страхи. Если мы сможем изменить свое отношение к риску и богатству, то начнем думать, действовать и жить как богатые люди. Но сначала нам нужно стать финансово грамотными.

Здесь были описаны некоторые основные концепции, но только некоторые. Если вы всерьез заинтересованы в долговременном улучшении своей финансовой ситуации и готовы признать, что мало знаете, вам нужно купить книгу Кийосаки.

Роберт Кийосаки

Кийосаки вырос на Гавайях, где его отец руководил системой образования штата.

Окончив колледж в Нью-Йорке, он работал в «Standard Oil» на морских перевозках, торговым агентом в «Херох», а лет в 25 стал морским пехотинцем и отправился во Вьетнам офицером и пилотом вертолета. Он также начал покупать и продавать квартиры и инвестировать в ценные бумаги, и в 1977 году успешно вывел на американский рынок сумки для серферов из нейлона и велкро.

Его компания «Cashflow Technologies», расположенная в городе Феникс, в штате Аризона, продает обучающую продукцию для бизнеса по всему миру. Среди книг Кийосаки есть также следующие: «Отойти от дел молодым и богатым» и «Богатый папа, бедный папа-2: квадрант денежного потока».

Богатство и бедность народов

«Замкнутая, совершенная, неопиcуемо спокойная, непередаваемо гармоничная Поднебесная просуществовала бы еще сотни лет, недоступная и невозмутимая. Но мир ее не замечал».

«Если нас чему-нибудь учит история экономического развития, так это тому, что все зависит от культуры... Хотя культура, в смысле внутренних ценностей и установок, которые руководят населением, страшит ученых».

В двух словах

Настоящий успех не бывает случайным.

Преуспевающие люди имеют культуру развития, сочетающую любознательность и неизменное усердие.

В схожем ключе

Джим Коллинз «От хорошего к великому» (стр. 124)

ДЭВИД С. ЛЭНДИС

Исследователи успеха, если они всерьез намерены раскрыть его секреты и модели, должны быть готовы к полевым исследованиям в необычных местах. Наши задачи привели нас в деловой мир, и сейчас мы будем искать подсказки, которые успех оставляет в судьбе народов. Этот комментарий чуть длиннее обычного, но, надеюсь, он оправдает время, потраченное на его чтение.

Средневековая Европа

Мир никогда не был однородной конкурентной средой, замечает Дэвид Лэндис. Климат и география («природное неравенство») дали некоторым странам преимущества, особенно в теплых поясах, в то время как средние широты часто имеют такие достоинства, как регулярные осадки, хорошие почвы, лиственные леса и несильные холода, не говоря о подходящих условиях для скотоводства. Эти погодные условия созданы для более стабильных обществ и высоких темпов экономического развития, и они были главными факторами постепенного развития Европы в Средние века.

Тысячу лет назад никто не мог предсказать господства континентальной Европы. Она подвергалась набегам викингов на севере, мавров на юге и мадьяр на востоке и была интеллектуально и технически отсталой в сравнении с арабским миром и китайской цивилизацией.

Хотя Европа имела нечто, оказавшееся очень ценным: наследие, хотя и несовершенное, классической римской и греческой традиции демократии и меритократии¹. В отличие от этого, политическая культура окружающих цивилизаций была преимущественно деспотической. Лэндис называет ее «процессами принуждения», в ходе которых, когда правителям хотелось большего, они, не колеблясь, силой отнимали все у своих людей.

Европа имела и своих тиранических правителей, но ее концепция частной собственности поощряла и поддерживала предпринимательство. Средневековое христианство также сдерживало правителей, так как они подчинялись Богу и не могли плохо обращаться с простыми людьми по своей прихоти. Христианский порядок подразумевал правосудие, верховенство закона и защиту законно приобретенной собственности.

Все это делало Европу отличной от других частей света. Водоподъемное колесо, очки, надежные часы и книгопечатание были изобретены в средневе-

¹ Меритократия — создание начальных благоприятных условий для одаренных людей, чтобы они в будущем имели шанс занять высокое общественное положение в условиях свободной конкуренции.

ковой Европе. Гуттенберг опубликовал свою Библию в 1452 году, и к 1501 году в Европе уже были миллионы книг. Тем временем Китайская империя безмятежно существовала изолированно от остального мира и не стремилась узнавать что-то новое, особенно исходящее от «варваров». Китайские правители были, говоря современным языком, властолюбцами, все регламентировавшими и требовавшими полного подчинения. Предприимчивость считалась угрозой власти.

Потому Европа обогнала Китай, усовершенствовав и адаптировав многие его изобретения. Лэндис говорит, что, в отличие от Китая, «Европа умела учиться». Несмотря на феодальный строй, королей и королей, дворян и крестьян, средневековая Европа имела оживленные самоорганизующиеся города и области. Это был, по существу, свободный рынок, и не только товаров, но и идей. Грамотность была для богатых не только роскошью, говорит Лэндис. Европейцы читали, писали и издавали книги — как частные, так и официальные лица. Их побуждало к этому желание зафиксировать события, а также *любопытность*.

Все процветавшие народы демонстрировали то, что Лэндис называет «подъемом», — накопление знаний и навыков, и «прорывом» — достижение пограничной точки после того, как все процессы приобретают ускорение. Он определяет три фактора, которые могли привести Европу к успеху, к научной и позже промышленной революции.

Книга «Богатство и бедность народов» дает массу знаний об основных законах успеха для всех, кто бы их ни применял.

1. Автономность интеллектуальных исследований от церкви или государственного вмешательства.
2. Создание широко распространенной системы научных доказательств.
3. Рутинизация исследований как обычной деятельности — «изобретение изобретения».

Великобритания в XIX веке

Почему промышленная революция произошла в Великобритании? Прежде всего, предполагает Лэндис, в этой стране была развита социальная, интеллектуальная и политическая инфраструктура, способствующая предпринимательству: надежная система прав собственности, общего и высшего образования, необходимая свобода граждан. В этом британцы превзошли все другие народы Европы.

Мир никогда не был однородной конкурентной средой, замечает Дэвид Лэндис.

Великобритания пользовалась еще одним преимуществом: она имела относительно мало религиозных ограничений, вследствие чего получила приток квалифицированных людей с континента, таких как специалисты по дренажным системам и фермеры из Голландии, еврейские купцы и французские ремесленники-гугеноты. Английские католики не могли стать членами парламента или поступить в университет, но во всем остальном могли преуспевать.

Невзирая на знаменитую классовую систему Великобритании, в этой стране было легче выдвинуться, чем где-либо еще в Европе и, разумеется, за ее пределами. Наполеон положил конец Европе лавочников, и

в чем-то он был прав, потому что Британия являлась страной, разбогатевшей на потреблении. Вещи делались для обычных людей, а не только для богатых, что, разумеется, есть признак современной экономики.

И даже при этом никто не мог предугадать, что Британия, вступив в XIX столетие, станет движущей силой всего мира. Как говорит Лэндис, «Британия имела задатки, но она создала себя сама». Есть большой разрыв между тем, чтобы иметь способности или знания, и тем, чтобы задействовать их. Превосходство этой страны было «не Богом данным, не случайным, но результатом работы, изобретательности, воображения и предприимчивости».

Имперская Испания и Португалия

Если немного вернуться в прошлое, когда Китай был замкнут в самом себе, в XV столетии Испания и Португалия занимались предпринимательством и торговлей вдоль побережья Африки и в Ост- и Вест-Индии. В своей жажде золота и серебра испанцы, наконец, натолкнулись на инков.

Империя инков была на удивление продуктивна, но ею правили деспоты, и эта культура, как говорит Лэндис, «лишала простого человека инициативы, независимости и индивидуальности». По существу будучи социалистом, король был «великим распределителем»: ему принадлежала вся земля. Империя свела вместе разные народы и установила единый язык, но из-за того, что ее контакт с внешним миром был ограничен (она даже не имеет памятников письменности), империя неверно оценила намерения испанцев и со-

чала свой народ слишком сильным, чтобы его можно было уничтожить (знакомое имперское самомнение).

Лэндис называет испанцев «клептократами», гораздо больше любящими говорить, чем делать, особенно — говорить во имя Господа. Сочетание алчности и праведности дало волю ужасной жестокости и эксплуатации. Однако это достигло своей цели: с рынков, появившихся в Новом Свете, в Испанию ввозились огромные ценности, и Мадрид стал самым богатым городом Европы.

Тогда почему же Испания пришла в упадок? Деньги не вкладывались, а, напротив, тратились на роскошь и войны. Так как страна получила свои богатства не через промышленность, у нее не было намерения использовать их эффективно, полагает Лэндис. «Состояние не так хорошо, как работа, и богатства не так хороши, как заработки», — говорит он. Испании недоставало уважения к упорному труду, существовавшему в Голландии, Англии, Франции и Генуэзской республике, но она фатально верила в свое религиозное и социальное превосходство. Ей приходилось полагаться на «метеков», пришлых людей, которые торговали и работали, ручной труд в ней презирался.

Лэндис считает, что Испания обеднела, потому что у нее было слишком много денег, в то время как другим приходилось развивать трудовые навыки, порождавшие более стабильные богатства. Когда Испания решала, как потратить свой миллиард, где-то в Европе люди учились ткать ткани, ковать железо, обращаться с древесиной, перерабатывать китовый жир и добывать уголь — это менее интригующие занятия,

но работа гарантировала, что доходы не будут растрочены на пустяки.

Успех Португалии был неожиданным. Страна, в XV веке имевшая всего лишь миллионное население, владела колониями от Ост-Индии до Индии и Бразилии, как известно, поделив полмира с Испанией. Хотя она навредила самой себе, переняв христианский фундаментализм своего большего соседа.

Евреям, бежавшим в Португалию из Испании, спасаясь от преследований, там было не лучше: многие погибали в погромах, а остальных заставляли обратиться в христианство. Это чудовищная ошибка, поскольку евреи были торговцами, необходимыми для экономики, и прекрасными учеными. Они массово покидали страну, и Португалия, по словам Лэндиса, «погрузилась в причину нетерпимости, фанатизма и борьбы за чистокровие». Португальская инквизиция вслед за испанской сжигала еретиков на костре, но еще хуже стало, когда при Филиппе II объединились королевские престолы Испании и Португалии.

Все процветающие народы демонстрировали то, что Лэндис называет «подъемом».

Португалия утратила свое ведущее положение в науке и замкнулась в себе, так как все образование и обучение строго контролировались церковью. Она держалась за свою империю, но сильно сдавала позиции в таких важных областях науки, как астрономия и навигация, и стала менее эффективной в сельском хозяйстве. Новые идеи и технологии, связанные с Протестантской Реформацией, естественно, оставляли без внимания. К 1700 году, говорит Лэндис, Португалия «стала отсталой, слабой страной».

Отсюда выводится простая формула, неоднократно воспроизводившаяся на протяжении истории и, разумеется, применяемая к Испании и Португалии: ограниченность = экономическая несостоятельность.

Вопросы культуры

Книга Лэндиса была опубликована в тот же год, что и бестселлер Джареда Даймонда «Ружья, микробы и сталь»¹, доказывавший, что удачное географическое расположение Европы стало главным фактором ее успеха. Это по большей части убедительно, но Даймонд не объясняет, почему существует такая неравномерность экономического благополучия *современного* мира. Лэндис доказывает, что хотя географическое положение было очень важно для развития стран, «было бы ошибкой считать его роковым». Европе, разумеется, повезло, но «везение — это только начало».

Некоторые историки, говорит Лэндис, привержены «мультикультурной, глобалистской, эгалитарной истории, которая говорит что-либо (преимущественно хорошее) обо всех». В этой модели европейский/американский успех воспринимается как счастливая случайность. Но если это так, то как мы объясним индустриализацию и процветание азиатских стран — Малайзии, Сингапура и Южной Кореи — после Второй

¹ «Ружья, микробы и сталь» — книга американского ученого Джареда Даймонда, получившая в 1997 году Пулитцеровскую премию. Автор исследует географические, культурные, экологические и технологические факторы, объясняющие, почему эволюция цивилизаций на разных континентах происходила по-разному.

мировой войны, когда большинство африканских и южноамериканских стран стояло на месте или отошло назад? Или прогресс этих стран всего лишь случайность?

Такой аргумент, конечно, игнорирует усилия *людей*, осуществивших этот скачок, только некоторые из которых являются руководителями и представителями власти.

А вот следующий тезис: может быть, другие страны не *хотели* индустриализироваться и перенимать западные системы, они против любых форм империализма. В этом что-то есть, признает Лэндис, все-таки богатство — это богатство и бедность — это бедность, какую бы страну вы ни поддерживали, и многие из этих стран имели множество возможностей поправить свои дела. Тогда что это за неизвестное обстоятельство, помогающее отличить динамичные, успешные страны от слабеющих?

Тот, кто исследует взаимосвязь между культурой и экономикой, не может игнорировать знаменитое эссе Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». Хотя оно было осмеяно ревизионистскими историками, Лэндис говорит, что в нем много доказательств его теории о том, что упорный труд и честная этика протестантской Европы делали возможным всенародное накопление богатства. Протестантская Реформация также шла рука об руку с более высокой грамотностью и поиском догмы, необходимой для научного прогресса. Возникла культура всеобщей образованности, учености и критики, отличная, например, от культуры Китайской империи или Испании.

Дух прогресса сменил унылое почитание власти, и вместо того, чтобы считаться уголовным преступлением, любознательность и новаторство часто вели к богатству. Такое отношение, конечно же, будет служить орудием успеха и в Соединенных Штатах.

Следовательно, неизвестный фактор — это культура прогресса в сочетании с любопытством, новаторством и усердием.

Как ни удивительно, попытки определить успешность экономической культуры кое-где под запретом, поскольку они кажутся связанными с расовым превосходством. Это очень печально, потому что книга «Богатство и бедность народов» дает массу знаний об основных законах успеха для всех, кто бы их ни применял.

Богатство и бедность исламских народов

Исламский мир когда-то был учителем для Европы, он был на голову выше своей ученостью и культурой. Но после победы 1187 года, когда христианских крестоносцев вытеснили с Ближнего Востока, «мусульманская культура в целом пошла под уклон», утверждает Лэндис. Когда Европа разделяла религиозное и мирское, придавала особое значение фактам, училась и развивала науку, мусульманство настаивало на теократии: для них хорошая страна была религиозной страной, а люди, занимающиеся наукой, не заслуживали доверия.

А наследие? За исключением богатых нефтью эмира-

тов, подавляющее большинство мусульманских стран — экономически отсталые, и большая их часть — диктаторские государства того или иного рода. Как это было у испанских конкистадоров, нефтяные доходы для многих арабских стран были скорее препятствием, чем благом; развитие промышленных предприятий мирового уровня не считалось необходимым.

Современные страны ислама столкнулись еще с одним большим препятствием для развития и процветания: женщины здесь по-прежнему исключены из числа трудового населения. Лэндис доказывает, что «лучший путь к национальному росту и возможности развития — это статус и роль женщины. Сегодня это огромное препятствие для мусульманских ближневосточных стран, недостаток, больше всего отделяющий их от современности».

Арабский мир любит обвинять во все своих несчастьях Израиль, но Лэндис утверждает, что мир на Ближнем Востоке, если он когда-нибудь наступит, еще больше обнажит недостатки исламской экономической модели.

Лэндис доказывает, что хотя географическое положение было очень важно для развития стран, «было бы ошибкой считать его роковым».

Заключительные комментарии

Книга «Богатство и бедность народов», составляющая 500 с лишним страниц, гораздо более сложная и тонкая, чем может передать этот комментарий. Но здесь как раз уместно дать несколько примеров аргументации Лэндиса. Книгу действительно стоит прочесть дважды: один раз — чтобы получить общее представление, а второй раз — ради интересных подробностей.

Название, конечно, вдохновлено книгой «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита (1776 г.), но Лэндис решил, что рассмотреть бедность так же важно, как и богатство, потому что неудача бывает лучшим учителем. Нашел ли он что-то общее между неуспешными странами? Он допускает, что его ответ не совсем политкорректен, но это почти всегда отсутствие *рвения*.

Относительно Латинской Америки он замечает, что даже после 200 лет политической независимости ее преследуют проблемы неэффективного управления и коррупция, и она держится на плаву при помощи займов и манипуляций кредитно-денежным контролем. Каждая бывшая колония должна понять, что независимость не гарантирует счастья и процветания; промышленность должна постепенно развиваться, люди должны получать образование, должны создаваться институты.

Некоторыми характерными чертами процветающих стран являются вера в прогресс, открытость для внешних влияний, желание больше производить, чем потреблять, ценность образования, акцент на установление фактов и власть народа и для народа. В противоположность этому стремление фундаменталистов к чистоте — это недуг, быстро подрывающий экономическое здоровье.

Оптимистичные, трудолюбивые страны всегда будут иметь преимущество, но их делают таковыми особенности их граждан, а когда много людей думает одинаково, то это уже культура. В вопросах богатства или бедности, успеха или неуспеха народов все решает

культура. А в вопросе успеха или неуспеха человека «культура» — это характер, честность, настойчивость, усердие, предусмотрительность, самообразование, жизнь по результатам труда.

В конце книги Лэндис признает, что этот рецепт самоусовершенствования кажется избитым. Однако в глубине души каждый человек, страна и компания знает, что это правда. Национальные склонности — это всегда преимущества, но никто не рождается успешным, так же как и страна не сразу становится богатой.

Дэвид С. Лэндис

Лэндис — один из самых выдающихся послевоенных американских историков. Он родился в 1924 году, учился в Городском колледже Нью-Йорка и Гарвардском университете. Он заслуженный профессор истории и экономики Гарвардского университета и занимал пост профессора истории и экономики в нескольких ведущих университетах США и Европы.

Лэндис также написал книги: «Банкиры и паши», «Революция во времени: часы и производство современного мира» и «Раскованный Прометей».

ЛИНКОЛЬН О ЛИДЕРСТВЕ

«Именно Авраам Линкольн во время самого трудного периода в истории страны почти без посторонней помощи защитил американскую концепцию правительства. Если бы он не был таким выдающимся лидером, раскол 1860 года мог бы привести к дальнейшему разделу страны на бесчисленное множество маленьких независимых частей, сохраняющих или не сохраняющих рабовладение. Он выполнил свою задачу с непринужденностью и интуитивностью лидеров, появившихся как минимум век спустя».

В двух словах

Прежде всего, лидеры добиваются результата. Многие чего-то хотят, а эффективные лидеры действуют.

В схожем ключе

Нельсон Мандела *«Долгий путь к свободе»* (стр. 294)

Элеонора Рузвельт (и Робин Гербер) *«Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт»* (стр. 346)

Эрнест Шеклтон (Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) *«Способ Шеклтона»* (стр. 372)

Дональд Т. Филлипс

Сейчас издается много книг, извлекающих уроки лидерства из жизни известных людей, и эта была одной из первых. Филлипс вдохновился на ее написание, когда во время недельного семинара по управлению понял, что представленные идеи были осуществлены в реальной жизни Авраамом Линкольном. Затем он с изумлением обнаружил, что среди тысяч статей и книг, написанных о Линкольне, очень мало посвященных его стилю руководства. Казалось, сам гений Линкольна как лидера и его успех как президента сделали этого человека мифом, скрыв то, что, пока он не стал президентом, его жизнь была невпечатляющей и он, как и все остальные, сам научился всему, что знал о лидерстве.

Самый негероический герой

Линкольн родился в бревенчатой хижине на американском Фронтире¹. Когда он был маленьким, его мать умерла, а отец женился вновь. К счастью, мачеха по-

¹ Фронтир — граница между освоенными и не освоенными поселенцами землями.

ощряла его любовь к чтению. Имея минимальное образование, он испытал себя в нескольких профессиях, включая работу клерка, владельца магазина, землера и почтмейстера, прежде чем стать адвокатом. Хотя вначале его политическая карьера была не слишком успешной, на дебатах Линкольна — Дугласа его высказывания о рабовладении привлекли большое внимание, и на съезде республиканцев в 1860 году он завоевал право выдвигаться на должность президента.

Выбор Линкольна в президенты был не случайностью, но ему очень помогло то, что демократы раскололись на северных и южных. В Республиканской партии Линкольн обошел Уильяма Сьюарда, потому что тот считался более умеренным кандидатом.

К моменту присяги Линкольна от США откололись семь рабовладельческих южных штатов, вдобавок уходящий президент Бьюкенен отказался от попыток контролировать ситуацию.

Линкольн был мастером преодоления неудач и поражений.

Хотя Армия Союза была в беспорядке и недофинансировалась, Конгресс искал способы урезать расходы на нее, и только Линкольн считал, что следует начать боевые действия, чтобы сохранить Соединенные Штаты Америки и избавиться от рабства. Он был решительным и всегда энергичным, его целеустремленность всех удивляла. Линкольн сделал Уильяма Сьюарда, своего соперника-республиканца, госсекретарем и Эдвина Стэнтона — военным министром. Эти люди не ждали от него многого, однако за относительно короткое время оба изменили свое мнение.

Филлипс знакомит нас с удивительным фактом: Линкольн никогда не занимал руководящей должности до

того, как стал президентом, хотя дошел до полной реорганизации армии США и конституционно сомнительного расширения власти самого президента.

Давайте рассмотрим более подробно некоторые замечания, сделанные Филлипсом о президенте Линкольне.

Энергичный лидер

- ❖ Линкольн знал, что Белый дом был башней из слоновой кости, и проводил большую часть времени вне своего кабинета: осматривая войска на боевой позиции, посещая своих сотрудников, навещая раненых в госпитале, проводя правительственные заседания, где только возможно. Он высоко ценил неформальность и человеческое общение.
- ❖ Линкольн применял то, что сейчас называют управление через общение. Он уволил одного генерала за то, что тот обособился от своих людей, и считал, что лучше всего получать информацию из первых рук. Он сам при необходимости руководил военными действиями и оставался единственным президентом США, буквально попадавшим под обстрел.
- ❖ Будучи самым доступным американским президентом в истории, Линкольн редко не принимал тех, кто приходил с ним встретиться, будь это высокопоставленный генерал или скромный фермер. Это, а также его умение слушать помогло ему завоевать доверие к себе как руководителю.

Исследователь человеческой природы

- ❖ Линкольн обладал «острым пониманием человеческой природы», пишет Филлипс, позволявшим ему формировать широкие и гуманные убеждения. Он

легко прощал ошибки и был известен тем, что амнистировал многих, например, военных дезертиров, которых обычно вешали. Филлипс считает, что такое сострадание пробуждало доверие и преданность, совершенно необходимые для успеха в военное время.

- ❖ Для достижения своих целей президент использовал убеждение, а не принуждение и любил изречение «доброе слово и кошке приятно». Только убедив людей в том, что ты их друг, можно на них по-настоящему влиять. Несмотря на периоды депрессии, Линкольн всегда признавал силу обходительности и был постоянно готов сделать комплимент или ободрить кого-то. Он редко терял самообладание.
- ❖ Что касается руководства своими генералами, то Линкольн прямо высказывался об их недостатках, хотя и предоставлял им свободу действий. Многие не отвечали его ожиданиям и несли меньшую ответственность, но когда появился человек, способный действовать так, как ему было нужно — Улисс С. Грант, — он поставил его командовать всей армией США.

Честный и сострадательный Эйб

- ❖ Ему очень подходило прозвище Честный Эйб. Репутация Линкольна благодаря его честности заставляла ему верить и давала право руководить людьми. Высокопоставленные лидеры должны «поступать правильно», и ему это было очень свойственно. «Достоинства воодушевляют», — замечает Филлипс.
- ❖ Линкольн стремился к объективности: «Я не должен ничего делать со зла. То, с чем я имею дело, слишком значительно для злого умысла». У него не

было времени на месть, мелочность или упреки. Хотя он часто писал сердитые письма своим генералам, не делавшим всего необходимого для защиты Армии Конфедерации, но никогда их не отправлял. Поступив так, он нажил бы себе врагов, а он всегда стремился давать людям еще один шанс. Хотя некоторые считают это слабостью, его готовность не замечать ошибок и держать язык за зубами внушала подчиненным любовь к нему.

- ❖ Когда в 1865 году закончилась Гражданская война, Линкольн не стремился к реваншу над Югом, вместо этого используя доброжелательность. В своей Второй инаугурационной речи он произнес знаменитые слова:

«Злом не достигнешь ничего, милосердием достигнешь всего... Давайте прилагать усилия, чтобы завершить нашу работу, чтобы перевязать народные раны».

Этот широкий взгляд на вещи помог Югу принять переустройство страны без опасений, без чувства вины и обвинений.

Великий коммуникатор

- ❖ Линкольн был блестящим писателем, а также выдающимся оратором. Со своим пронзительным голосом, необычайно долговязым телом и дурно сшитой одеждой он производил плохое первое впечатление, но к окончанию беседы его слушатели обычно были в восторге. Он любил вставлять анекдоты, истории и шутки в свои речи, потому что хотел, чтобы они были не слишком «заумными». Он всегда обращался к простым людям.

- ❖ Этот человек, имевший недостаточное образование, смог написать почти поэтическое Геттисбергское послание, не говоря о тысячах превосходно написанных писем. Урок Линкольна в том, что наше стремление развить навыки общения дает плоды.

Несгибаемый

- ❖ Линкольн был мастером преодоления неудач и поражений, потому что его поддерживала убежденность в том, что правда на его стороне. Уверенность в себе и нежелание подчиняться давлению сделали его мишенью несправедливой критики, клеветы и оскорблений, и пока он не сумел проявить себя на посту президента, его категорически отвергали как провинциала. Линкольн нечасто нападал на своих очернителей и воспринимал эту критику как часть своей работы, беспокоясь, лишь когда критика могла повлиять на оценку военных действий. Он искал разрядку в юморе и веселых историях, чтобы развлечь людей и облегчить мрачные военные годы.

Заключительные комментарии

В Линкольне замечательно, что он действительно сделал то, что обещал, — он сохранил Союз и отменил рабовладение, отмечает Филлипс. Это не было счастливой случайностью. У него были задачи на период своего правления, и он выполнил их довольно быстро (за два года). Хотя Линкольн был всегда готов признать свои ошибки, он был потрясающе уверен в принятой им позиции, и эта определенность цели придавала ему решительность.

Книгу «Линкольн о лидерстве» стоит прочесть ради того, чтобы оценить особенности характера Линкольна, и ради тезисов, завершающих каждую главу и напоминающих о его уроках лидерства. Это вдохновляющее чтение, потому что сам Линкольн умел вдохновлять. Он соответствовал главному критерию великого лидера, который Джеймс Макгрегор Бернс определил в своем фундаментальном произведении «Лидерство. Человек, умеющий выявить лучшее в людях».

В следующий раз, когда вы окажетесь в затруднении относительно того, как с кем-либо поступить или как справиться с кризисом, спросите себя: «А что бы сделал Линкольн?»

Дональд Т. Филлипс

Филлипс имеет двадцатилетний опыт в бизнесе и сегодня много выступает на тему лидерства. Сейчас он является мэром города Фэйрвью в штате Техас. Он также написал книги «Основоположники лидерства», «Мартин Лютер Кинг-младший о лидерстве» и «На грани. Жизнь и лидерство Нормана Бринкера».

Жизнь на полной МОЩНОСТИ

«Энергия, а не время, — вот основная валюта высокой эффективности».

«Без времени на восстановление наша жизнь становится смутным подобием деятельности, несообразным множеству благоприятных возможностей».

В двух словах

**Поймите, вы не можете управлять временем;
вместо этого учитесь использовать свои
физические, умственные, эмоциональные
и духовные энергии.**

В схожем ключе

Стивен Р. Кови *«Семь навыков высокоэффективных людей»* (стр. 140)

У. Тимоти Голви *«Теннис как внутренняя игра»*
(стр. 176)

Шерил Ричардсон *«Найдите время для жизни»*
(стр. 330)

Джим Лоэр и Тони Шварц

Джим Лоэр тысячи часов потратил на просмотр видео профессиональных теннисных матчей, пытаясь определить, что отличает лучших игроков от остальных. И ничего не обнаружил. Затем он стал обращать внимание на то, что спортсмены делают *между* розыгрышем очка. Лучшие игроки обычно пользовались гораздо лучшими методами расслабления после каждого очка, чтобы подготовиться к следующему. В эти короткие интервалы в 16–20 секунд кто-то мог снизить частоту пульса, психологически расслабиться и собраться. В игре, длящейся два-три часа, эти короткие ритуалы по восстановлению сил важны. Без них игрок устает, затем теряет концентрацию и очки.

Неизвестным фактором успеха, который искали Лоэр и его партнер Тони Шварц, наравне с более объективными — талантом и мастерством — было управление энергией. В спортивной подготовке непривычно не уделять внимания техническим или тактическим навыкам спортсменов: у таких, как Пит Сампрас или Моника Селеш, они явно были в избытке. Талант и мастерство могли поднять их на вершину, но именно

концентрация, воля и способность быстро восстанавливаться — то есть контроль над физической и эмоциональной энергией — удержали их наверху.

Пауза

«Время от времени очень хорошо остановиться и немного отдохнуть... Когда ты возвращаешься к работе, твое суждение бывает более верным, а работать без перерыва — это значит утратить точность оценки».

Кто это написал? Не Лоэр и не Шварц, они только цитируют «Трактат о живописи»... Леонардо да Винчи. Как и Уинстон Черчилль, да Винчи любил немного подремать, это заряжало его энергией и позволяло с новыми силами вернуться к работе. Когда Леонардо работал над «Тайной вечерей», он часто подолгу дремал, к ужасу своих заказчиков. Да Винчи писал: «Величайшие гении иногда достигали большего, когда меньше работали».

Наша культура все еще вращается вокруг идеи «линейной» энергии, способности часами или днями сохранять сосредоточенность. Лоэр и Шварц замечают: «В отличие от большинства пагубных привычек, трудоголизмом часто восхищаются, поощряют и материально хорошо вознаграждают». Однако посмотрим, во что он обходится. В научных исследованиях доказано, что те, кто называли себя трудоголиками, чаще пили больше среднего, страдали болезнями, вызванными стрессом, и разводились.

У японцев есть слово «кароши», означающее «смерть от переутомления». Большинство производственных

травм случается, когда люди слишком долго работают без перерыва. Космический челнок «Челленджер» взорвался в 1986 году, когда НАСА приняло официальное решение произвести его запуск после 20 часов непрерывной подготовительной работы. Приняли бы они такое решение после хорошего ночного сна, спрашивают Лоэр и Шварц? И давайте не будем забывать о врачебных ошибках, которые можно отчасти приписать тому, как безумно много должны работать врачи, особенно врачи-стажеры. Короче говоря, наша культура восхваляет «сверхурочную работу», даже когда она не приносит результатов и связана с риском для здоровья и жизни.

Вы знаете многих людей, которых интересует только работа. Возможно, вы один из них. Если это так, вам необходимо понять, что так называемое бездействие, напоминающее безделье, может оказаться гораздо более важным для вашей творческой состоятельности и длительной продуктивности, чем работа.

Лоэр и Шварц упоминают об исследовании, установившем, где чаще всего находятся люди, когда к ним приходят лучшие идеи. Большинство назвало сад, спортзал, отдых у телевизора и тому подобное, то есть то время, когда они не работали. В нашем мире, работающем круглые сутки, мысль о том, что можно выделить один день в неделю для ничегонеделанья, кажется очень несовременной — когда-то мы называли это «шабаш», — но для многих оно окажется полезным. Как говорят Лоэр и Шварц, «периодическое отключение — это то, что помогает нам вновь страстно включаться в работу».

Укреплять психологические и эмоциональные мускулы

Естественный принцип чередования активности и отдыха называется «осцилляцией». В работе мы часто не принимаем его во внимание, полагаясь на гормоны стресса, кофеин и так далее. Однако без действующей программы естественного восстановления тело отвечает нам долгим ослаблением физического здоровья, повышенной раздражительностью, гневом и напряженностью в отношениях. Без отдыха и восстановления тело никак не сможет избавиться от физических и психологических ядов.

Отчасти неожиданно для себя Лоэр и Шварц открыли, что тело и ум едины. Причина, по которой так важны тренировки, в том, что они гонят кровь и кислород к мозгу, позволяя вам буквально лучше думать и избавляя вас от тревог. Вам не нужно об этом говорить, если вы регулярно тренируетесь. Оптимизация частоты сердцебиений и общего самочувствия делает вас гораздо менее раздражительным, вы чувствуете, что полны сил и способны направить их на решение больших задач.

Вы можете укреплять свои эмоциональные, психологические и духовные мускулы — такие как сострадаемость, творческие способности, уверенность, терпение и доброта — таким же образом, как наращиваете бицепс или трицепс. Эмоциональная гибкость — это способность справляться с рядом эмоций и даже выбирать, что вы будете испытывать, вместо небольшого запаса реакций, которые делают вас жесткими и заставляют защищаться. Эмоциональная устойчивость,

главный фактор успеха, — это ваша способность восстанавливаться при истощении.

Лоэр и Шварц сравнивают Джона Макинроя и Джимми Коннорса¹. Когда мы вспоминаем Макинроя, на ум приходят его эмоциональные выплески на судей, и естественно предположить, что такое «нагнетание» было важной составляющей его успеха. Но в своей автобиографии Макинрой пишет, что на самом деле эти выплески были помехой, ненужной затратой энергии, которая внесла свой вклад в некоторые его известные поражения.

Коннорс, явно менее талантливый спортсмен, играл на шесть лет дольше своего соперника и оставался успешным. Его хороший эмоциональный самоконтроль означал: он получал удовольствие от игры.

Увлеченность благодаря самосознанию

В книге «Жизнь на полной мощности» приводятся некоторые интересные цифры из данных Института Гэллапа за 2001 год: только 30 процентов американских трудящихся увлечены своей работой, 55 процентов вообще не увлечены ей, а остальные «активно не увлечены», то есть недовольны и жалуются другим людям. Чем дольше наемный работник остается на одном месте, тем менее увлеченным он становится.

Работа появляется и исчезает, но каков ваш истинный вклад в жизнь общества, какова ваша цель? Если вы можете подобрать работу, соответствующую вашим глубочайшим желаниям и талантам, вам не придется

¹ Известные американские теннисисты 1970–1980 годов, многократные победители Открытого чемпионата США, соперники.

беспокоиться о заинтересованности. В любом случае не нужно слишком решительно браться за достижение своей цели. Вам понадобится тишина, нерушимый покой и готовность, поразмыслив, изменить свою жизнь. Лоэр и Шварц советуют считать это своим вкладом.

Духовная энергия, или осмысленность, дает возможность гораздо лучше управлять своим временем, так как вы знаете, что для вас важнее всего. И не нужно стараться, чтобы другим нравились ваши решения, потому что вы живете в соответствии с внутренним ощущением правды. Авторы предупреждают:

«Как и все наши «мускулы», самосознание ослабевает, если его не применять, и усиливается, когда мы преодолеваем свое сопротивление истине. Мы всегда заблуждаемся относительно самих себя».

Люди, очень ясно осознающие, кто они и какова цель их жизни, обычно переполнены энергией, хотя временами они тоже ощущают необходимость побыть в тишине и поразмышлять, чтобы набраться новых сил.

Заключительные комментарии

Многие наши решения дают нам быстрый прилив энергии или успокоение (потребление калорийной пищи, гневные проявления, выплеснутое раздражение), но рассмотрим их влияние в долгосрочном плане: здоровье разрушается, люди начинают нас избегать, на работе мы не беремся за дела, требующие глубоких размышлений. Если вы хотите быть настоящим лидером, говорят Лоэр и Шварц, вы должны стать хозяином собственной физической, психической, эмоциональной и духовной энергии.

Книга «Жизнь на полной мощности» — это в ос-

новном книга о коучинге для тех, кто находится «на грани» и не может понять, почему. Она написана после атаки террористов 11 сентября 2001 на Всемирный торговый центр в Нью-Йорке и выдвигает на первый план людей, выкарабкавшихся после тяжелых испытаний, — их истории вдохнули жизнь в эту книгу. Возможно, слишком рано называть ее классикой, но простая идея об управлении собственной энергией, а не временем кажется удивительно оригинальной и может оказаться очень важной для вашего успеха.

Джим Лоэр и Тони Шварц

Авторы книги — это соответственно исполнительный директор и президент компании «LGE Performance Systems», основанной в 1993 году и управляющей «Corporate Athlete Training System».

Лоэр много лет занимался психологией эффективности и инструктировал отделения полиции, команды полицейского спецназа и работников аварийной службы, а также спортсменов. Наряду с многочисленными научными статьями он написал 12 книг, среди которых: «Стресс для успеха» и «Спортивные тренировки на выносливость». Он десять лет проработал кolumnистом и раз в месяц писал для журналов «World Tennis» и «Tennis».

Шварц помогал разрабатывать содержание и методiku учебных программ LGE. В соавторстве с Дональдом Трампом он написал бестселлер «Искусство сделки» (1989 г.) и «В процессе работы» (1998 г.) вместе с руководителем компании «Disney» Майклом Эйзнером, работал репортером в «New York Times», редактором в «Newsweek», а также сотрудничал со многими журналами.

Книга «Жизнь на полной мощности» издана в Великобритании под заголовком «В форме».

Долгий путь к свободе

«Никогда не думал, что пожизненное заключение на самом деле означает жизнь и то, что я, вероятно, умру за решеткой. Наверное, я отвергал такую возможность, потому что ожидать этого слишком неприятно. Но я всегда знал, что однажды снова пройду по траве в солнечный день как свободный человек».

В двух словах

Успех наиболее возможен тогда, когда он становится необходимостью.

В схожем ключе

Стивен Р. Кови «*Семь навыков высокоэффективных людей*» (стр. 140)

Виктор Франкл «*Человек в поисках смысла*»

Эрнест Шеклтон (и Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) «*Способ Шеклтона*» (стр. 372)

Нельсон Мандела

Нельсон Мандела вырос в традиционной южноафриканской деревне в области Транскей, в сотнях миль от Йоханнесбурга и Кейптауна. Его отец был членом племени тембу, включающего часть народности коса, — одновременно вождем племени и главным советником короля тембу, и Мандела должен был пойти по стопам отца. При рождении его пророчески нарекли Ролилала. На его родном языке это разговорное слово означает «смутьян».

Мандела первым из членов своей семьи пошел в школу, и ему дали английское имя Нельсон. Он вспоминает идиллическое детство в Транскее, выпас скота, фехтование на палках и разные занимательные истории. После смерти отца он переехал в столицу тембу, где жил под крылышком у вождя племени.

В юности, говорит Мандела, он воспринимал белого человека скорее как покровителя, чем как угнетателя, и был в восторге от Британии и ее политической системы. Но со временем он понял, что народ коса поработен, и большинству людей приходится надрываться на золотых приисках за крошечную плату или работать на фермах, принадлежащих белым. Мандела замечает: «Независимо от того, насколько развит черный человек, он все равно считался второсортным по сравнению с самым заурядным белым».

Первые уроки, прочные отношения

В студенческие годы Мандела был интровертным и не очень способным, но он усердно учился. Его отдали в английский колледж среднего образования для чернокожих, где он познакомился с детьми из других племен и получил представление о том, что такое быть «африканцем», в отличие от того, что такое быть тембу или коса.

В университетском колледже Форт-Хэйр, которым руководили миссионеры и где преподавали белые, он изучал английский язык, антропологию, политику, местное управление и романо-германское право. В то время он рассчитывал стать скромным государственным служащим, клерком или устным переводчиком в министерстве внутренних дел.

Для черного южноафриканца такое образование было элитарным, и Мандела считал, что степень бакалавра гуманитарных наук откроет ему дорогу к процветанию. Только позже он понял, что многие люди без ученых степеней умнее его и что более важная составляющая успеха — это характер. Соревнования в беге по пересеченной местности в колледже показали ему, что он может компенсировать отсутствие врожденных способностей упорными тренировками. Во время учебы, отмечал он, «я видел много молодых людей, имевших большие природные способности, но не имевших самодисциплины и терпения, на которые опирается талант».

Возвратившись на каникулы домой из колледжа, Мандела узнал, что его ожидает женитьба, к которой он не стремился, и сбежал в Йоханнесбург. Попытавшись найти работу в офисах золотого прииска, он в итоге поступил на должность адвоката, консультирую-

щего клиентов, в либеральную еврейскую юридическую фирму. Манделе платили скудное жалованье, и часто ему приходилось идти несколько миль из своего района до центра Йоханнесбурга.

Мандела постепенно начал включаться в политическую жизнь и работу Африканского национального конгресса (АНК), но несколько лет был больше наблюдателем, чем активистом. Именно тогда он встретил верного сторонника АНК Уолтера Сисулу¹, агента по торговле недвижимостью в те времена, когда черным еще разрешалось иметь недвижимость.

Черный юрист был в новинку, и когда Мандела поступил в университет Витватерсранда, чтобы получить степень бакалавра юридических наук, в 1943 году, он был единственным студентом-африканцем на факультете. Его неловкость облегчило наличие круга дружественно настроенных белых и индийцев, которые позже стали влиятельной силой в борьбе за свободу чернокожих.

Начало борьбы

На основе убеждения, что «негр должен знать свое место», в 1948 году в Южной Африке пришла к власти националистическая партия. Хотя идея апартеида известна многие века, националисты-африканеры² закрепили ее в сотнях жестоких законов, разработанных для того, чтобы создать бесчеловечную иерархию:

¹ Уолтер Сисулу (1912–2003) — политический деятель ЮАР, один из лидеров борьбы с режимом апартеида.

² Африканеры — самоназвание жителей ЮАР голландского, французского и немецкого происхождения.

белые наверху, черные внизу, а индийцы и цветные посередине. Африкаанс, язык фермеров-поселенцев немецкого происхождения, был унаследован от англичан как официальный. Так как южноафриканское общество было организовано по расовому принципу, требовались сложные проверки, после которых часто распадалась семья. «То, где может жить и работать человек, определялось по абсурдным отличительным признакам, таким как курчавость волос или размер губ», — замечает Мандела.

Кампании по неповиновению, организованные АНС, включавшие в себя неучастие в выборах и митинги протеста против новых законов, делали новое правительство еще более жестким в отношении чернокожих. Школьное образование было сокращено, целые города снесены, чтобы освободить место под строительство домов для белых, а пропускная система крайне затрудняла свободу передвижения для небелого населения. Акт подавления 1950 года был лишь частично связан с обузданием коммунистических настроений, но его истинной целью было позволить правительству посадить в тюрьму любого по сфабрикованному обвинению.

Невзирая на такую суровую обстановку, в 1953 году Мандела и Оливер Тамбо¹ открыли первую адвокатскую контору для чернокожих в Южной Африке. Она была завалена делами с самого первого дня работы и работала очень успешно. Мандела признает, что в те дни он был «горячим революционером» и не очень

¹ Оливер Тамбо (1917–1993) — член освободительного движения в ЮАР, политик, борец против апартеида, центральная фигура в Африканском национальном конгрессе.

дисциплинированным, любил носить красивые костюмы и ездить по Йоханнесбургу в большой американской машине. Он даже купил землю в Транскее, надеясь вернуться домой.

Но судьба задумала иное. В 35 лет Манделе запретили любое участие в делах АНС, а значит, любая работа, которую он делал для этой организации, должна была держаться в тайне и грозила ему длительным заключением. Его роли борца за свободу и семейного человека всегда были несовместимы, и с этого момента ему предстояло жить, постоянно страдая оттого, что люди, которых он любит, отошли на второе место после более важной борьбы за свободу.

Вне закона

В знаменитом судебном процессе по делу о государственной измене 1958–1961 годов правительство националистов обвинило Манделу и его соратников в попытке свергнуть власть. Хотя обвинению не хватало доказательств, судебное разбирательство тянулось годами. К этому моменту брак Манделы распался, юридическая практика тоже развалилась за то время, пока он был удален от дел.

Когда членов его группы оправдали, замешательство властей было так велико, что они еще решительнее настраивались на подавление мятежа. В 1960 году в Шарпвилле, городке к югу от Йоханнесбурга, были убиты 70 чернокожих демонстрантов, мирно окруживших полицейский участок. Многих убили выстрелами в спину, когда они пытались убежать из-под обстрела. В Южной Африке объявили чрезвычайное положение, при котором права чернокожих были еще больше урезаны.

Мандела знал, что скоро его снова за что-нибудь арестуют, и решил уйти в подполье, переезжая с места на место и маскируясь. Он отрастил волосы и носил голубые рабочие комбинезоны, а так как у него была машина, он притворялся шофером босса (белого хозяина). Во время этого существования вне закона, когда был оформлен ордер на его арест, газеты стали называть Манделу «Черной крохоблесткой».

На несколько месяцев он, как ни удивительно, покинул Южную Африку и посетил разные африканские страны, включая Судан, Эфиопию и Египет, чтобы получить поддержку общего дела АНС, попросить пожертвований и узнать о методах ведения партизанской борьбы. В этой поездке Мандела впервые ощутил себя свободным и увидел чернокожих, управляющих собственными странами или считающихся равными белым, что еще больше его вдохновило. Однако, вернувшись в Южную Африку, он забыл об осторожности и в 1962 году был схвачен на дороге, ведущей в Кейптаун.

Пленный революционер

На суде Мандела старался возложить бремя вины на правительство и надевал традиционную одежду, символизировавшую то, что он не признает правовую систему белых и обвинения, которые она выдвигала против него. Он был приговорен к пятилетнему заключению без права на досрочное освобождение. Однако это было не самым худшим. Так как философия ненасилия АНС явно не работала, Мандела организовал тайное военное подразделение, начавшее кампанию по саботажу государственной собственности. В 1964 году он вместе с несколькими членами АНС

был осужден за саботаж и конспиративную деятельность.

Ожидали смертного приговора, и в своей речи на суде Мандела сказал, что готов умереть во имя справедливости. Вероятно, под давлением международной общественности все члены подразделения тем не менее получили «только» пожизненные приговоры. Это казалось большой победой.

Следующие 18 лет Мандела проводит в печально известной тюрьме на острове Роббен. Первые десять лет он занимался тяжелым ручным трудом, ужасно питался и пребывал в атмосфере страха и насилия. Однако политические заключенные содержались вместе и потому могли продолжать свои дискуссии. Они были лишены практически всех внешних контактов, и получение газеты ценилось чуть ли не выше еды.

Только позже он понял, что многие люди без ученых степеней умнее его и что более важная составляющая успеха — это характер.

Их политическая борьба была ограничена пределами тюремных стен, и им приходилось бороться за любое улучшение своего ежедневного существования. За малейшее нарушение их могли бросить в одиночную камеру на несколько дней и поить рисовым отваром. Мандела пишет: «Говорят, нельзя по-настоящему узнать страну, пока не побываешь в ее тюрьмах. О стране нужно судить не по тому, как в ней относятся к богатым гражданам, а по тому, как относятся к бедным. В Южной Африке к заключенным африканским гражданам относились, как к животным».

Годы, проведенные на острове Роббен, сделали Манделу фактически чужим человеком для его родных, и он часто спрашивал себя, стоило ли бороться

такой ценой. Пока он был там, его мать умерла, но ему не разрешили поехать на ее похороны. Ему изредка разрешали видеться с родными и давали всего полчаса на свидание. Из-за ограничений в передвижениях его второй жены Винни Манделы он не видел ее целых два года, а его детям не разрешалось его видеть до пятнадцатилетнего возраста. Самый страшный момент пребывания Манделы на острове наступил тогда, когда он получил известие, что его 25-летний сын погиб в автокатастрофе.

В последние годы заключения, когда о Манделе ходили легенды, его перевезли в тюрьму на материке и назначили особый режим, закончившийся домашним заключением. И он уже мог принимать посетителей.

Одно время он пытался наладить диалог с правительством, и после 75 лет жестокой неприязни белые политики стали прислушиваться к его идеям, чтобы сделать Южную Африку более демократичной. Они знали, что история не на их стороне и страна становится все более взрывоопасной.

Манделу освободили в 1990 году после проведенных в тюрьме 27 с половиной лет, что вызвало огромную эйфорию. Четыре года спустя, после первых нерасистских выборов в стране, его избрали президентом Южной Африки. За это время было пролито много крови, но самые худшие для этой страны годы уже позади.

Заключительные комментарии

Книга «Долгий путь к свободе» написана просто, но мастерски, и даже прочитав 750 страниц, вы ощущаете, что она только поверхностно отражает жизнь одного из величайших людей XX века. Этот комментарий, в

свою очередь, освещает лишь несколько ее моментов. Очень рекомендую вам прочесть эту книгу.

Сегодня Мандела представляется нам седовласым государственным деятелем, легендарной личностью, но его мемуары позволяют заглянуть глубже. Мы видим, что это обычный человек, старавшийся положительно реагировать на очень тяжелые обстоятельства. Он пережил эти испытания, потому что он оптимист, потому что не падал духом и вселял надежду в других людей.

Секрет его успеха как лидера в чувстве неотвратимости перемен, которое он вызывал в людях, — в силе его убеждений. Его уверенность, что все изменится, была так сильна, что даже тюремные надзиратели приняли его точку зрения. Конечным результатом их борьбы стала новая страна, основанная на справедливости и чувстве собственного достоинства взамен прогнившего полицейского строя.

Хотя он получил привилегированное образование и воспитывался для того, чтобы стать лидером, не это было *причиной* его будущего успеха. Когда страна давала ему все меньше и меньше возможностей, он превращал даже эти ограниченные возможности в позитивное действие.

В тяжелых обстоятельствах или долгой борьбе за признание и успех нам поможет пример Манделы, у которого можно научиться внутренней дисциплине и отваге.

Движение вперед

«Мир не требует, чтобы вы стали юристом, министром, врачом, фермером, ученым или торговцем; он не диктует вам, что нужно делать, но требует быть мастером своего дела».

«Медленный пенни надежнее быстрого доллара. Медленный ходок обгонит стремительного гонщика. Гений бросается вперед, трепещет и остывает, а упорство все преодолевает и побеждает».

В двух словах

Почти всего можно достичь одной только решительностью и трудом.

В схожем ключе

- Хорейшо Элджер *«Дик-оборванец»* (стр. 28)
 Эдвард Бок *«Как Эдвард Бок стал американцем»*
 (стр. 60)
 Наполеон Хилл *«Думай и богатей»* (стр. 216)
 Сэмюэль Смайлс *«Самопомощь»*
 Брайан Трейси *«Достижение максимума»* (стр. 390)

Орисон Суэт Марден

В предисловии к этой книге ее издатели хвастаются: «Сомневаемся, что еще какая-либо книга, кроме Библии, оказала такое же сильное влияние на людей». Книга «Движение вперед, или Успех в трудных обстоятельствах» была впервые издана в 1894 году, но в 1911 году была переработана и дополнена до двух томов. 70 глав и почти 900 страниц — в таком объеме и масштабе можно уверенно назвать ее энциклопедией успеха, и, возможно, еще никто ее не превзошел.

Хотя Хорейшо Элджер вдохновил многих своими историями о хороших бедных мальчиках, Орисона Суэта Мардена можно считать настоящим основателем американского движения за успех. «Движение вперед», ставшая его первым произведением, была вдохновлена книгой Сэмюэля Смайлса «Самопомощь», новаторским руководством по самоусовершенствованию, которое Марден обнаружил на чердаке.

Хотя его книга вдвое больше книги Смайлса, она написана в столь же приятном стиле и касается того, «как мужчины и женщины пользуются обычными возможностями и делают их прекрасными». Она отличается от работы Смайлса тем, что в ней упоминаются

успешные женщины того времени, такие как Джейн Адамс и Джулия Уорд Хоу.

Марден называет начинающееся XX столетие «веком женщин», который предоставит молодым женщинам бесподобные возможности. Во второй том он включил главу о потребности женщин проявлять себя не только в роли хозяйки и матери. Марден также выражает свое понимание нового мира, в который вступают его читатели, похвалой чернокожим американцам, таким как Фредерик Дуглас.

«Движение вперед» отличается от других концепций своего времени активным отвращением к тем, кто живет только ради денег. Книга воодушевляет читателя не превозносить деньги, а стремиться заниматься тем, что его интересует, интеллектуально обогащаться и максимально использовать свои таланты.

Преодоление трудностей

В книге часто повторяется мысль о том, что несчастья закаляют характер, или, как это интерпретирует Уинстон Черчилль, «воздушные змеи выше всего взлетают не по ветру, а против ветра». Марден отмечает, что «бедность и невзгоды качали колыбель титанов этой гонки», обращая наше внимание на следующих людей:

- ❖ Гораций Грили (1811–1872), который появился в Нью-Йорке безденежным типографским рабочим, а стал основателем еженедельника «New-Yorker» и ежедневной газеты «New-York Tribune», оказавшей огромное влияние на американское общественное мнение.

- ❖ Писатель и защитник бедных Уильям Коббет (1763–1835), сын фермера, сам научившийся читать и писать и ставший крупным политическим деятелем Англии.
- ❖ Элиу Бурритт (1810–1879), уроженец Коннектикута, известный как Ученый Кузнец, который в свободную минуту в кузнице занимался самообразованием, что позволило ему стать лингвистом, писателем и математиком. Типичная запись в его дневнике: «Вторник, 19 июня: 60 строк на иврите, 30 на датском, 10 строк на богемском, 9 строк по-польски, 15 названий звезд, 10 часовковки».
- ❖ Майкл Фарадей (1791–1867) — возможно, величайший экспериментальный физик, в детстве в Лондоне жил над конюшней и зарабатывал тем, что одалживал газеты по пенни за штуку. Был учеником переплетчика, читал статьи об электричестве в энциклопедии «Британика» и начал проводить собственные опыты. Ученый сэр Хэмфри Дэви взял Фарадея в ассистенты, что дало ему возможность познакомиться с некоторыми великими учеными его времени.
- ❖ Фредерик Дуглас (1817–1895) — раб и abolitionист, «начавший жизнь менее чем с ничего, ибо ему не принадлежало даже его собственное тело». Устав плантаций запрещал рабам учиться читать и писать, но он каким-то образом выучил алфавит по клочкам бумаги и ярлыкам на бутылочках от лекарств. Позже друзья выкупили его (за 750 долларов).

Для Мардена нужда — это мать не просто изобретений, но и успеха. «Неудача часто учит человека добиваться успеха путем пробуждения его скрытой энергии,

активизации дремлющей воли, осознания спящих в нем сил». Тюрма, замечает он, часто пробуждает скрытую в людях энергию. Сэр Уолтер Рэли написал «Всемирную историю» по время своего 13-летнего заключения, Лютер выполнил перевод Библии, сидя за решеткой, а Данте писал в изгнании. Сервантес взял в руки перо, сидя в мадридской тюрьме, и написал «Дона Кихота». А за недавнее время можно упомянуть Нельсона Манделу, написавшего на острове Роббен свою незабвенную биографию и задумавшего создание новой Южно-Африканской Республики (см. стр. 294).

Еврейский народ часто угнетался на протяжении истории, замечает Марден, однако он дал миру прекрасные музыкальные и литературные произведения и стал процветающей нацией. Лондон уничтожила чума и страшный пожар, после чего он возродился и стал великолепным городом.

Марден вспоминает простые слова Сэмюэля Смайла: «Если нет трудностей, не будет и успеха». Бремя забот заставляет нас прилагать больше усилий, чтобы с ними справиться, и в результате мы становимся сильнее, в то время как от человека, их не имевшего, не требуется многого.

Энергия, смелость, упорство и стойкость

Марден вспоминает, что Улисс С. Грант¹ проиграл бой в начале Гражданской войны в Силоме. Все газеты требовали его отставки, но ответ Линкольна был таким:

¹ Улисс Симпсон Грант (1822–1885) – американский политический и военный деятель, полководец северян в годы Гражданской войны в США, 18-й президент США.

«Я не могу обойтись без этого человека, он умеет драться». Линкольн увидел в Гранте непоколебимость, стойкость — то, что позднее сделало его героем войны. Когда Линкольна спросили, что он будет делать, если поднимется мятеж и он не сможет его подавить, он ответил: «Нет другого выхода, кроме как упорно сражаться». Их обоих не трогали протесты общественности, они знали, что нужно делать, и делали это.

Марден замечает, что Гиббон¹ писал книгу «История упадка и разрушения Римской империи» в течение 20 лет, Вебстер провел 36 лет за составлением своего словаря, а Стефенсон² в течение 15 лет усовершенствовал свой паровоз. Гарвей³ 8 лет работал над своей книгой о кровообращении, а потом был вынужден ждать 25 лет, пока его теорию, наконец, не признают. Сайреса Филда 10 лет преследовали огорчительные неудачи, прежде чем был проложен кабель через Атлантику, когда все, кроме него, уже потеряли веру в эту идею, но он считал, что быстрое сообщение через океан не просто возможно, а необходимо. Когда великого скрипача Джерардини спросили, сколько ему потребовалось времени, чтобы научиться играть, он ответил: 12 часов в день в течение 20 лет.

¹ Эдвард Гиббон (1737–1794) — английский историк.

² Джордж Стефенсон (1781–1848) — английский изобретатель, инженер-механик. Всемирную известность приобрел благодаря изобретенному им паровозу. Считается одним из «отцов» железных дорог.

³ Уильям Гарвей (1578–1657) — знаменитый английский врач, основоположник современной физиологии и эмбриологии. Открыл систему кровообращения.

Многие знают об «Истории Французской революции» Карлайла¹: он дал рукопись другу, а тот положил ее на пол. Служанка приняла рукопись за бумагу для растопки камина и отправила ее в огонь. Хотя для Карлайла это было тяжелым ударом, он вернулся к своим книгам и провел еще несколько месяцев за переписыванием «Истории», усовершенствовав исходный вариант. А Руссо приобрел легкость и изящество стиля, по словам Мардена, «только за счет сильного стремления к этому, бесконечных помарок и подчисток». Первую книгу Торо «Неделя на реках Конкорда и Мерримака» так плохо покупали, что издатели вернули ему большую часть экземпляров. Он записал в дневнике: «У меня в библиотеке 990 книг, и семьсот из них написал я сам». Спустя несколько лет пришел успех его книги «Уолден, или Жизнь в лесу». Еще один пример: Колумбу отказали в помощи многие короли, королевы и дворяне, прежде чем он нашел средства для того, чтобы уплыть в Новый Свет.

Марден говорит: «Покажите мне хоть одно действительно великое достижение, которое не было бы вознаграждением за упорство». Гений, если посмотреть на него внимательнее, обычно оказывается результатом исключительной преданности своему делу.

Профессия и призвание

Превознося университетское образование и то, как оно совершенствует человека, Марден критикует разрыв между высокими идеалами студенческих лет и ци-

¹ Томас Карлайл (1795–1881) – шотландский писатель, историк и философ.

низмом дальнейшей взрослой жизни. Он не советует выпускникам университета просто искать наиболее высокооплачиваемую работу. Образование нужно считать «священной обязанностью» — не для того, чтобы промышлять с его помощью в собственных материальных целях, а чтобы поставить его на службу человечеству. Марден говорит: «Есть нечто бесконечно лучшее, чем быть миллионером в деньгах. Это быть миллионером ума, культуры, любезности. Миллионером характера».

Не выбирайте какую-то профессию только потому, что она уважаема, советует он, или потому, что в ней преуспел кто-то из ваших родителей. «Мир не должен диктовать вам, что нужно делать, — отмечает он, — но он действительно требует, чтобы вы были мастером своего дела». При определенности цели, или понимании, что на это стоит тратить время, вы отлично справитесь с задачей. Работа может приносить вам доход, но призвание приносит самоуважение.

Марден вспоминает простые слова Сэмюэля Смайла:
«Если нет трудностей, не будет и успеха».

Когда Александра Великого спросили, как он завоевал мир, он, говорят, ответил: «Без колебаний». Мы следуем за людьми, обладающими твердой решимостью, знающими, кто они и куда движутся.

Заключительные комментарии

Орисон Суэт Марден долгое время был больше известен как учредитель журнала «Успех», но теперь, когда этого журнала более не существует, надеюсь, вернется интерес к его произведениям. Его книги нетрудно найти в Интернете, но они не дешевы. Однако если вы

всерьез решили собрать собственную библиотеку книг об успехе, то они все же стоят этих денег. Они помогут вам сориентироваться. Легко догадаться, как эта книга зажигала публику его времени, поскольку, прочтя ее, нельзя не вдохновиться на большие свершения и не продвинуться в начатом деле.

Стиль книги «Движение вперед» совсем не скучный и не старинный, как вы могли ожидать. Многие из замечаний Мардена как будто написаны нашим современником. И в отношении количества полезных

Марден говорит: «Покажите мне хоть одно действительно великое достижение, которое не было бы вознаграждением за упорство».

идей она побьет большинство сегодняшних книг по успеху и самопомощи. Мы здесь смогли рассмотреть только первый том. Упоминания Марденом неизвестных вам людей заставят вас достать биографический

словарь, и вы получите урок истории одновременно с курсом обучения мотивации.

Орисон Суэт Марден

Марден родился в Нью-Хэмпшире в семье фермеров в 1850 году, но его родители умерли, когда ему еще не исполнилось семи лет, и он жил в нескольких приемных семьях. Он сумел попасть в колледж, в 1871 году получил юридическое образование в Бостонском университете и ученые звания (бакалавр юридических наук и доктор медицины) в Гарвардском университете. Он также учился в Духовной семинарии в Эндовере и в Бостонской школе ораторского искусства.

Во время учебы в колледже Марден работал в ресторанном и гостиничном бизнесах и стал инвестором курортной зоны Род-Айленд. Затем последовало приобретение ряда оте-

лей в Небраске, затем ежедневная работа управляющим отеля в Чикаго. В 1890 году один из его отелей сгорел, и эпидемия оспы разрушила оставшийся бизнес.

Дома, в Бостоне, Марден собрал воедино свою коллекцию вдохновляющих историй и заметок, на написание которых повлияли также Эмерсон, Лонгфелло, Оливер Уэнделл Холмс, Филлипс Брукс¹ и писатели *New Thought*², и в 1894 году издал первый вариант книги «Движение вперед».

Розничный торговец Дж. С. Пенни был среди тех многих, кто относит свой успех на счет прочтения этой книги. В 1897 году Марден учредил журнал «Успех», тираж которого достиг полумиллиона экземпляров. Хотя в 1912 году его публикация прекратилась, шесть лет спустя он возродил журнал. Умер в 1924 году.

Марден был плодовитым писателем, выдавая в среднем две книги в год. В их числе: «Каждый человек – король», «Перспектива, а не жалованье», «Мир, власть, изобилие», «Основы успеха» и «Характер победителя». В качестве первого знакомства с его размышлениями вы можете прочитать «Настоящий успех» бывшего редактора журнала «Успех» Кена Шелтона.

¹ Ральф Уолдо Эмерсон, Генри Уодсворт Лонгфелло, Оливер Уэнделл Холмс-старший, Филлипс Брукс – американские писатели XIX века.

² *New Thought* (англ. новая мысль) – религиозно-философское течение, возникшее под влиянием идей целителя Ф.П. Квимби в конце XIX века. Согласно учению, мощь человеческого разума объясняется божественным в человеке.

Дух служения

«Если вы работаете в сфере услуг и ваше имя написано на двери, то людям важно знать в лицо того, кому принадлежит это имя. Я хочу, чтобы наши партнеры знали, что действительно есть человек по имени Марриотт, который о них заботится. Если бы он только мог чаще к ним заглядывать, чтобы лично сказать им об этом!»

В двух словах

**Упорный труд, постоянное
самосовершенствование и дух созидания во имя
будущего формируют индивидуальность.
Индивидуальность определяет цель, а цель
определяет успех.**

В схожем ключе

Джим Коллинз «От хорошего к великому» (стр. 124)

Майкл Делл «От Dell без посредников» (стр. 150)

Спенсер Джонсон «Кто украл мой сыр?» (стр. 250)

Сэм Уолтон «Сделано в Америке» (стр. 406)

Джон У. Марриотт

Книга «Дух служения: метод Марриотта», часто бесплатно предоставляемая гостям отелей «Марриотт», вряд ли является классическим произведением об успехе, но она в удивительно скромной манере иллюстрирует некоторые ценные принципы, которые можно применить для достижения как личного, так и корпоративного успеха.

Если вы путешествуете, то, вероятно, на время останавливались в отеле, управляемом или работающем по франшизе компании «Марриотт». Если ваше пребывание там было приятным, то это не случайно. Несколько десятилетий «Марриотт» разрабатывал «стандартизованные операции» (СОП) — такие как контрольный перечень из 66 пунктов для уборки номеров, карты рецептов для ресторанов и оценочные таблицы для гостей, — чтобы обеспечить одинаково высокие стандарты в каждом отеле.

Дж. У. Марриотт-младший делает поразительное для предпринимателей замечание, что создание бизнеса может быть скучным. Для этого требуется много и тяжело работать, но нужно уделять время созданию систем, работающих безотказно. Без слаженности предприятие сферы услуг не обретет устойчивой хорошей репутации. Это нам напоминают тезис Орисона Суэта Мардена «Успех — это дитя тяжелого труда и упорст-

ва. Его нельзя добиться убеждением или подкупом; заплатите эту цену — и он ваш».

Является ли внимание к деталям и упорный труд единственными факторами, объясняющими подъем Марриотта до ведущего игрока в своей отрасли? Давайте вкратце рассмотрим некоторые важные особенности жизни компании.

Закладывая фундамент

В 1927 году отец Марриотта, Дж. У. Марриотт-старший, переехал с женой из Юты в округ Вашингтон. Первым его шагом в гостиничной индустрии была маленькая франшиза на продажу рутбира¹. Позже Марриотт-старший открыл сеть ресторанов под названием «Hot Shoppes», процветающую во время Великой депрессии.

В 1937 году, заметив, что пассажиры появляющихся авиалиний хотят есть, он открыл успешный бизнес по ресторанному обслуживанию в полете. За ним последовали контракты на кафетерии для питания государственных служащих в годы войны, а позже на кафетерии для предприятий, таких как «General Motors» и «Ford».

Первый отель «Марриотт» открылся только в 1957 году, когда Дж. У. Марриотт-младший окончил колледж и пришел работать в компанию. Предвидя потенциал в расширении гостиничного бизнеса, он принял руководство гостиничным отделом фирмы и стал открывать отели. К 1960-м годам Марриотт выразил надежду, что однажды эта компания станет такой же успешной, как сеть Говарда Джонсона, отели которой тогда располагались, казалось, вдоль всех американских шоссе.

¹ Рутбир — газированный напиток, популярный в Северной Америке, бывает двух видов: алкогольный и безалкогольный.

Становясь игроком

Когда Говард Джонсон сошел с дистанции, Марриотт процветал. К 1980-м годам он стал одним из крупнейших застройщиков недвижимости в стране, в некоторые годы открывая по два отеля в неделю. Однако он на самом деле не был *владельцем* этих отелей. Семья понимала, что ее самая высокая прибыль и квалификация заключаются в управлении отелями, и сразу после строительства их продавали инвесторам. А компания, заключив дорогие долговременные контракты на управление, наслаждалась маневренностью, так как не была обязана осуществлять крупные выплаты по ипотеке.

Эта система работала, потому что компания определила единственное, что она умеет делать лучше остальных: дизайн и обеспечение рабочих процессов, которые давал им большой опыт в гостиничном деле.

Сужение цели принесло свои дивиденды. Сегодня «Марриотт» владеет более чем 2 тысячами заведений в 40 странах. Ее четыре официально зарегистрированные компании стоят более 12 миллиардов долларов, и на них заняты более 130 тысяч человек.

Дело в людях

Это впечатляющие цифры, но как объяснить такой скачок от пятидесятимиллионного предприятия в 1960 году до современного предприятия, стоящего 12 миллиардов? Говоря языком одного из авторов, это пример превращения «хорошего в великое».

Первый ответ может казаться очевидным, но Марриотт утверждает, что дело в том, как компания относится к своим работникам. Он пишет, что «Марриотт» больше связана с людьми, чем с услугами, и что

если вы «правильно относитесь к людям, то они правильно относятся к постояльцам». Если они в нервном напряжении, недовольны или плохо подготовлены, то именно клиенты почувствуют последствия.

Эта установка ставить на первое место сотрудников стала почти что клише, но компания действительно подкрепляет свои слова делом с помощью программы участия в прибылях, запущенной в 1959 году, системам обучения выше среднего уровня и бесплатной телефонной линии для консультантов и экспертов, чтобы решать нерабочие проблемы. Это вместе с культурой открытости, гарантирующей, что к персоналу всех уровней прислушиваются, привело к тому, что журнал «Fortune» признал «Марриотт» одной из 50 компаний, в которых лучше всего работать.

В отличие от нее, сети отелей, озабоченные только прибылью, которые не старались сделать любую услугу отличной, имели только средний рост. Пока люди не почувствуют, что они в авангарде благородной идеи (в данном случае — чтобы клиент чувствовал гостеприимство и уважение к нему), у них нет стимула выкладываться.

Перемены среди порядка и порядок среди перемен

Марриотт выделяет два поворотных момента в истории компании, которые он называет «революциями». Первый — переход от ресторанного обслуживания к гостиничному делу в широком масштабе. Следующий произошел в 1980-х годах.

Фирма осознала, что ее развитие будет ограничено, если она будет управлять только гостиницами с

полным набором услуг, и рассмотрела идею создания гостиничного дела другого типа, включающего гостиницы среднего класса, эконом-класса и длительного пребывания. Так как было опасение, что эти побочные изменения могут обесценить марку «Марриотт», внутри компании шли яростные споры о том, что нужно делать; штатные сотрудники «Марриотт» считали, что 25 лет работы пойдут коту под хвост.

Победили те, кто выступил «за», и компания начала создавать сеть отелей «Кортъярд Марриотт». Неожиданно огромный рынок среднего уровня и недорогих отелей стал их «фишкой» и рос в геометрической прогрессии. Они смогли сделать это, не повредив марке «Марриотт» с полным набором услуг, потому что в более дешевых гостиницах велся такой же строгий контроль качества. В отличие от других сетей отелей, во время расширения они не утратили своей обязательности перед клиентами и приверженности задаче улучшения обслуживания. Марриотт цитирует Альфреда Норта Уайтхеда¹: «Искусство развития состоит в сохранении порядка среди перемен и перемен среди порядка».

Компания, разумеется, оказалась в непростой ситуации из-за вложений в туристическое агентство, предприятие круизного судоходства, тематические парки и системы безопасности жилища. Однако Марриотт пишет:

«Компании, которые ничем не рискуют, неизбежно отстают от тех, кто рискует. Вы можете сами руководить переменами, или перемены станут руководить вами».

¹ Альфред Норт Уайтхед (1861–1947) – британский математик, логик, философ.

Принятие риска имеет смысл, только когда у вас есть система ценностей, остающихся неизменными.

«Действительно, великие компании сохраняют ряд основных ценностей и целей неизменными, в то время как стратегии и практика бизнеса постоянно адаптируются к изменяющемуся миру». Эти слова теоретиков менеджмента Коллинза и Порраса обобщают не только философию компании Марриотта, но и в целом философию успеха. Если вы знаете, кто вы, то можете быть более гибким в том, что вы решили делать, и уверенным в том, чего делать *не* стоит.

Заключительные комментарии

В своей революционной книге «Построенные навечно: успех компаний, обладающих видением» (1994 г.) Коллинз и Поррас переворачивают привычные представления, утверждая, что великие стабильные компании редко основаны на каком-то великолепном новом

Дж. У. Марриотт-младший делает поразительное для предпринимателей замечание, что создание бизнеса может быть скучным.

продукте. Часто начиная очень медленно, они делают упор на жизнестойкость и философию своей фирмы, с которых начинаются прекрасные услуги и продукты. Например, «Hewlett-Packard» изобрела замеча-

тельные вещи, но именно возвращение неиерархической культуры новаторства и инженерии сделало ее на редкость успешной.

В случае «Марриотт», чтобы ответить на вопрос о том, что сделало ее выдающейся в своей отрасли, мы отметим организационную культуру открытости, этику постоянного самосовершенствования, дальновид-

ность, внимание к мелочам. Ставя хорошее обслуживание выше денег, она парадоксальным образом гарантирует собственную прибыльность. Этот набор ценностей дает ощущение своеобразия даже при массовой экспансии в новые сферы. Как говорят французы, «чем больше все меняется, тем больше все остается прежним».

Книга «Дух служения» — это не восхваление своей компании. Марриотт беспристрастен относительно совершенных им ошибок и возможностей, которыми он мог бы воспользоваться. Но прежде всего его скромная книга о том, как сохранить сосредоточенность и верность своей изначальной цели.

Джон У. Марриотт

Марриотт-младший родился в 1932 году в округе Вашингтон. Он начал работать в семейной фирме в 14 лет, сшивая степлером счета в бухгалтерии. Проработал четыре года в ресторане «Hot Shoppe», когда учился финансовому делу в университете штата Юта. Окончив его в 1954 году, он два года проработал интендантом в военно-морских силах США, а после женился на Донне Гарфф.

В 32 года он стал президентом компании «Marriott», и в 1972 году, когда ему было 40, отец передал ему должность исполнительного директора. Три сына и дочь Марриотта сейчас работают на компанию «Marriott International». Книга «Дух служения» была написана вместе с Кати Энн Браун, которая предоставила портрет Марриотта для послесловия.

Динамические законы процветания

«Давайте перестанем считать бедность добродетелью. Это всеобщее зло».

*«Существует, по сути, одна проблема в жизни: застой.
И есть, по сути, единственное решение: циркуляция.*

*Следовательно, постоянно что-то отдавать — это
действенная практика, благословляющая каждый этап
нашей жизни, поскольку она настраивает нас
на изобилие мира».*

В двух словах

**Бог не хочет, чтобы вы были бедными.
Признайте, что мир богат и вы имеете право
процветать.**

В схожем ключе

Флоренс Скавел Шинн *«Потайная дверь к успеху»*
(стр. 364)

Уоллес Д. Уоттлз *«Наука стать богатым»* (стр. 416)

Кэтрин Пондер

Кэтрин Пондер всегда интересовалась проблемой духовности и богатства и, став священником Унитарной церкви, решила более внимательно изучать Библию.

Она узнала, что связь добродетели и бедности появилась в Средние века, когда феодальный строй решил удерживать людей на месте. В детстве она была склонна думать, что «бедный христианин — добрый христианин», но в Библии не нашла этому никаких подтверждений. Чем больше она читала, тем больше понимала, что это учебник преуспевания.

Обучение процветанию

В 1958 году, когда в Америке был экономический спад, члены прихода Пондер просили ее посоветовать им, как его пережить. И она стала вести занятия и учить, что процветание является в первую очередь *умонастроением* и настрой на нужду может давать только отрицательные результаты.

Многие из прихожан пережили серьезные изменения — неожиданные подъемы, повышения по службе,

выплату долгов, однако Пондер поразило, что многие люди сомневались, «правильно» ли стремиться к процветанию, то есть соответствует ли это духовным ценностям. Разве в Библии не написано: «Не можете служить Богу и мамоне» (От Матфея 6:24)? Разве Иисус не говорил: «Как трудно имеющим богатство войти в Царство Божие» (От Марка 10:24)?

Пондер ответила на первый вопрос, сделав различие: мамона — это богатство, которому поклоняются ради него самого, это богатство без Бога. Разумный же подход к процветанию рассматривает Бога как того, кто вас питает. Она согласилась, что Иисус сказал богатому человеку пойти и продать все, что у него было, но он сказал это потому, что тот был все еще привязан к своему богатству, он еще не признал Бога как источник изобилия.

Книга «Динамические законы процветания» считается классической работой Пондер, заботливо и эмоционально написанным сборником секретов и способов достижения процветания. Далее приводится выборка ее идей.

Желание + визуализация и утверждение = успех

Наш ум оперирует мысленными образами, пишет Пондер, и какие бы образы в нем ни были, они, вероятно, станут реальностью. А значит, вы можете буквально увидеть свой путь к успеху. Когда вы с нуля создаете позитивные образы, не будьте «благоразумными», мыслите широко. Проецируйте мысли о благополу-

чий на других, и вы увидите, как они станут физически и финансово процветать.

Посылайте положительные мысли тем, с кем вы конфликтуете, и увидите, как они смягчат свою позицию. То, что это может работать, сначала кажется невероятным, но это просто расширение установки «хорошо говорить о людях», которой вас учили в детстве. Осуждение имеет обыкновение возвращаться к вам, а подчеркивание чьих-то достоинств и умолчание о недостатках — это и правильно и благоприятно.

Пондер говорит о мужчине, который «осмелился сотни раз написать, каким бы хотел все видеть, и не раздражаться из-за того, каким все кажется сегодня». Мужчина не обманывался, а просто «утверждал добро», то есть подкреплял свое желание посредством силы слова. Желания — это полезно, говорит Пондер, они подобны Богу, стучащемуся в дверь нашего сознания, — это средства, с помощью которых мы можем полностью раскрыть свой потенциал. Ты не можешь ожидать, что станешь успешным, добавляет она, если «праздно плывешь по морю мелких событий и маленьких ожиданий».

Секрет превращения желаний в действительность заключается в том, чтобы *написать их*. Ты должен быть конкретным в том, чего ты хочешь и когда именно желаешь этого достичь, потому что детали подпитывают наше воображение. Помните фразу «Удача любит смелых». Жизнь как будто расчищает дорогу тем, кто знает, чего хочет. Природа уважает целеустремленность. Когда вы пишете, это проясняет вашу цель так, как не могут ее прояснить праздные размышления.

Чтобы привлечь благополучие, никогда не думайте о себе как о бедняке и не говорите, что ни на что не способны.

Процветание — это циркуляция

Чтобы привлечь благополучие, никогда не думайте о себе как о бедняке и не говорите, что ни на что не способны. Благодарите судьбу, сосредоточьтесь на изобилии, ищите благоприятные возможности. Если у вас нет чего-то, что бы вы хотели, примените «закон пустоты» и освободите место для процветания, выбросив старые вещи. Расчистите ему дорогу.

Пондер использует термины «излучение» и «привлечение» — мысли, которые ты излучаешь, возвращаются к тебе в какой-то форме. Ты все время что-то излучаешь и что-то привлекаешь, но поскольку должным образом этого не осознаешь, то не считаешь опасным излучение мыслей о чем-то плохом, о нужде.

Человек, умеющий думать позитивно, будет очень осторожен и станет думать только о процветании, зная, что ничто другое не сможет привлечь к нему успех. Цените принцип позитивности, которую вы хотите отдавать и получать. Вы должны ждать от жизни самого лучшего, но должны «давать полной мерой за то хорошее, что желаете получить», авансом. В своем знаменитом эссе «Компенсация» Эмерсон делает упор на основной закон процветания.

Пондер описывает закон как «принцип, который работает». Практика уплаты десятины, убеждает она, настраивает вас на соответствие универсальному закону циркуляции. Многие считают это устаревшим, но отдача одной десятой своего дохода показывает вам, что мир изобилует и что вы в знак благодарности возвращаете часть этого богатства его источнику — «точ-

но так же, как фермер возвращает одну десятую своего зерна на обогащение почвы».

Она замечает, что некоторые магнаты XX столетия — Джон Д. Рокфеллер и Хайнцы, семьи Колгейт и Крафт — приписывают свой потрясающий успех уплате десятины. С 1855 по 1934 год Рокфеллер раздал более 500 миллионов, и когда его спрашивали, зачем, он обычно отвечал: «Это Господь дал мне деньги». Пондер также напоминает о словах Моисея: «Но чтобы помнил Господа, Бога твоего, ибо Он дает тебе силу приобретать богатство» («Второзаконие» 8:18).

Посылайте положительные мысли тем, с кем вы конфликтуете, и увидите, как они смягчат свою позицию.

В отношении уплаты десятины важно, что это *постоянные* даяния, а не эпизодические, которые мы обычно ассоциируем с благотворительностью. При систематических пожертвованиях первых 10 процентов от наших заработков вы обнаружите, что остающиеся деньги много приносят и что мир хочет постоянно вам воздавать. Выплата десятины — это гораздо больше, чем покорное жертвование на благотворительные цели, Пондер отмечает, что это также акт личного роста (а он, в конце концов, требует мужества!), «с помощью которого человек превращается в дающего больше (и получающего больше)».

Как относиться к деньгам

Люди весьма забавно относятся к деньгам, говорит Пондер. Они спешат сообщить, что деньги немного для них значат, но посвящают всю жизнь их зарабатыванию. Почему не признать, что деньги важны, что

они — основа для хорошей жизни, что они прекрасны, если ими правильно распорядиться?

Деньги реагируют на ваше отношение к ним, замечает Пондер, следовательно, если вы думаете о них хорошо и восхищаетесь тем, на что они способны, вы с большей вероятностью будете получать от них большее удовольствие. Смотрите на них как на тирана, и они им станут. Постоянно напоминайте себе о взаимосвязи между деньгами и вашими мыслями. Помните и ожидайте от будущего щедрости и изобилия, просыпаясь по утрам. И вы удивитесь тому, что произойдет.

Пондер включает интересное упоминание об Эйнштейне: он потряс научный мир, доказав, что субстанция (или энергия, бесформенное) превращается в материю (имеющую форму, включая деньги). Эйнштейн показал, что физический и нефизический миры взаимосвязаны и взаимозаменяемы. Позитивное мышление признает связь между невидимой субстанцией, или энергией, из которой состоит мир, и вашими мыслями. Увязывая то и другое, вы можете лучше контролировать формирование материи.

Заключительные комментарии

Этот обзор — только чтобы пробудить ваш интерес. Большинство из 20 глав книги «Динамические законы процветания» посвящены другому закону, затрагивающему здоровье, долги, работу, упорство, интуицию, а также включают поистине необычную главу о позитивной силе обаяния. Хотя книга была написана в основном в конце 1950-х годов, многие ее идеи опередили свое время. Вопреки ортодоксальности своей эпохи,

Пондер подзадоривает читателя, чтобы он был не таким, как все, потому что уникальность всегда вознаграждается и быть непохожим на других — это ваш долг.

Если вы изучали Библию, то можете не согласиться с интерпретацией Пондер библейских историй, но эта книга — лучшее чтение для того, чтобы почерпнуть вдохновение и разумные советы о позитивном мышлении. Возможно, книга «Динамические законы процветания» является одним из самых необычных классических произведений об успехе, но она может стать самой ценной для вас, если вы готовы открыть свой ум. (Одна глава о том, как справиться с долгами, оправдывает цену книги.) Считайте ее духовным дополнением к более практическим книгам о финансовом успехе.

Кэтрин Пондер

Кэтрин Пондер родилась в 1927 году, изучала педагогику и бизнес в Северной Калифорнии, а в 1958 году ее рукоположили в сан священника Единой церкви, включающей в себя все религии. Ее первый приход находился в Бирмингеме, в штате Алабама, потом в Остине, в Техасе, а потом в Сан-Антонио. В 1973 году она переехала в Палм-Дезерт в штате Калифорния, где ее глобальное пастырство продолжается по сей день.

Пондер написала 16 книг, и среди них: «Вековые секреты процветания», «Динамические законы исцеления», «Миллионеры Книги Бытия», «Миллионер Иисус», «Позитивная сила молитвы» и мемуары «Позитивная история любви». Она читает лекции по всем Соединенным Штатам.

Найдите время для жизни

«Я боролась с теми же проблемами, с которыми сталкивались мои клиенты. Я работала безумно много, построила успешный бизнес, наделала много ошибок в отношениях и уделяла мало внимания своему здоровью. Последние несколько лет я использовала технику, описанную в этой книге, чтобы наладить собственную жизнь. Я знаю, что она помогает».

В двух словах

Успех более значителен, если он основан на физическом, эмоциональном и духовном благополучии.

В схожем ключе

Стивен Р. Кови «*Семь навыков высокоэффективных людей*» (стр. 140)

Джим Лоэр и Тони Шварц «*Жизнь на полной мощности*» (стр. 286)

Томас Мур «*Забота о душе*»

Шерил Ричардсон

Изначально Шерил Ричардсон работала налоговым консультантом. Она обнаружила, что при принятии решений ее клиенты нуждаются в советах и поддержке относительно нефинансовых сторон жизни.

В итоге она перестала заниматься составлением налоговых деклараций и стала проводить семинары о «секретах успеха».

Сегодня планирование жизни, или персональный коучинг, — это хорошо известная сфера деятельности, но Ричардсон, один из лучших коучей по личному росту в Америке, была одной из первых.

«Найдите время для жизни. Программа достижения желаемого» — это бестселлер, знакомящий с тем, что она делает.

Он отличается от большинства произведений об успехе тем, что сосредоточен на всей *жизни*, а не только на карьере или личных целях.

Успехи — это замечательно, но если они не уравновешены тем, что она называет «экстремальной самопомощью», то вы перегорите и будете ни на что не годны.

Притормозите, чтобы достичь цели

Лучшая часть книги «Найдите время для жизни» — это описания людей, с которыми работала Ричардсон. Большинство ее клиентов живут динамично и мечтают иметь больше времени для себя, больше развлекаться и жить полноценной жизнью. Они чувствуют, что пришло время сойти с этой карусели и подвести итоги.

Ричардсон определила семь препятствий, с которыми сталкиваются эти люди.

1. Им вообще трудно поставить себя на первое место.
2. Их распорядок дня не отражает их предпочтений.
3. Они чувствуют, что их истощают отношения с какими-то людьми или какие-то события.
4. Они чувствуют, что попали в ловушку из-за денег.
5. Они живут на адреналине.
6. Они не ощущают поддержки.
7. Их духовное благополучие стоит на последнем месте.

Вам может казаться, что для того, чтобы продвинуться или просто сохранить нынешний успех, вам нужно очень много работать, жертвуя всем. Но это миф, и Ричардсон показывает, как, меняя лишь мелочи вашей повседневной жизни, можно добиться больших перемен.

Она рассказывает об одной женщине, которая попробовала каждый день уходить с работы в 17.30 и, к своему удивлению, обнаружила, что ее бизнес не развалился; она добилась тех же результатов за счет лучшей концентрации и перепоручения дел другим людям.

Однако книга Ричардсон больше связана с само-

управлением, чем с управлением временем. Она не предлагает вам отказаться от своих обязанностей, просто вам нужно уделить гораздо больше внимания восстановлению сил. Стивен Кови в своей книге «Семь навыков высокоэффективных людей» (см. стр. 140) называет это «заточить пилу». Без частой заточки вы станете «тупым» в смысле продуктивности и утратите способность взаимодействовать с любимыми людьми и влиять на тех, с кем работаете.

Склоните чашу весов в свою пользу

Один из способов восстановить равновесие — сделать то, что Ричардсон называет списком «абсолютных «да»». Это составление рейтинга наиболее важных аспектов вашей жизни. Одна клиентка

Ричардсон, Джоан, поместила вверху своего списка ежедневное время на чтение, медитацию или зарядку.

Человек может быть богатым и духовно, и материально, говорит Ричардсон.

Вторым было ежевечернее время, проводимое вместе с мужем. Дальше шло время на детей, затем на учебу для получения ученой степени, время с друзьями и, наконец, домашние дела. Она должна была привести жизнь в соответствие с этими приоритетами и в результате получила гораздо лучшее настроение и большую гармонию. Заметьте, что составляющие ее жизни не изменились, изменился только порядок приоритетов.

Книга «Найдите время для жизни» благодаря сотням идей самопомощи дарит ощущение, что вас не должны подгонять обстоятельства. Вы можете снова обрести контроль над своей жизнью, просто прини-

мая более осознанные решения. Упомянутые выше семь препятствий для уравновешенной жизни — это трамплин в стратегии Ричардсон по «отвоеванию» жизни. Вот еще несколько рекомендаций.

- ❖ Регулярные паузы важны для вашей психики. Сначала вы можете почувствовать себя очень беспокойными из-за того, что «ничего» не делаете, но Ричардсон пишет: «Нам всем нужен отдых после напряженной умственной работы».
- ❖ Платите людям за работу, которую обычно делаете сами. Хотя это стоит денег, но «распределение богатства» даст вам возможность позаботиться о себе и подумать о высоком — и то и другое принесет вам большой успех.
- ❖ Разберите все вещи и бумаги и выбросите большую их часть. Это расчистит путь тому, что вы действительно хотите, и оно придет в вашу жизнь.
- ❖ Не беспокойтесь из-за того, что уделяете меньше времени работе. Мир умеет вознаграждать тех, кто сосредоточен и старается правильно использовать свое время.
- ❖ Определите, что вас истощает: люди, места и ситуации, которые забирают вашу психическую и физическую энергию. Устранение или уменьшение их влияния — это начало успешной жизни и процветания.
- ❖ Перестаньте жить на кофеине и адреналине. «Заправляйте свое тело лучшим горючим, и оно даст вам силу и выносливость для того, чтобы хорошо жить». Забота о своем теле необходима для высококачественной жизни.

- ❖ Сознательно создавайте «самые восхитительные мгновения» в вашей жизни: верните себе душу.
- ❖ Говорите людям о том, как вы благодарны им за сделанное.
- ❖ Ведите дневник.
- ❖ Обращайте внимание на сны.
- ❖ Следуйте интуиции.
- ❖ Найдите в себе мужество стремиться к высочайшей цели, вместо того чтобы просто искать новую работу.

Найдите время для финансового благополучия

Как можно ожидать от бывшего финансового консультанта, Ричардсон включает в книгу полезную главу о «финансовом благополучии». Ей удастся связать практические финансовые знания с более возвышенным отношением к деньгам. Ее тезис: когда вы решите стать более ответственным за свои финансы (вовремя оплачивать счета, возвращать долги, вести счет расходам), деньги перестанут быть источником разочарований и потекут к вам более свободно. Вам нужно серьезнее относиться к деньгам, и тогда они станут серьезнее относиться к вам.

Она выявляет неверные представления, которые не дают вам привлечь к себе больше денег, и выводит читателя из заблуждений, наподобие «я творческая натура, мне не следует беспокоиться о финансах».

Человек может быть богатым и духовно, и материально, говорит Ричардсон. В конце этой главы она при-

водит список книг, охватывающих практические и духовные аспекты процветания, которые помогут вам это оценить. Список включает произведения таких авторов, как Кэтрин Пондер (см. стр. 322), Томас Стэнли (см. стр. 382) и Роберт Кийосаки (см. стр. 256).

Заключительные комментарии

Ричардсон, сделавшая акцент на духовном благополучии, может показаться некоторым читателям не слишком практичной, но ее определение «духовного» довольно широко. Оно означает лишь спокойствие, которое наполняет вас, когда вы хотите отдохнуть и поразмыслить. Сначала эта практика кажется непривычной, но она возвращает вам что-то важное и, следовательно, дает вашей жизни более надежную основу.

**Книга Ричардсон больше
связана с самоуправлением,
чем с управлением
временем.**

Вам нужно признать, что успех не должен достигаться любой ценой, что вы не хотите добиваться чего-то, если это тянет за собой «хвост» в виде слабого здоровья, пренебрежения супругом и детьми и опустошенности оттого, что у вас никогда нет времени на себя.

В книге «Самый богатый человек Вавилона» (см. стр. 106) идея Джорджа Клэйсона о финансовой стабильности состоит в том, что, получая деньги, вы должны «сначала заплатить себе». Принцип «экстремальной самопомощи» Ричардсон подобен этому. Он позволяет вам выйти в мир обновленным и с упорядоченными приоритетами. Если вы этого не сделаете, то станете пустым отражением желаний других лю-

дей. Невзирая на бремя обстоятельств, не забывайте, кто вы и что любите делать.

Книга «Найдите время для жизни», с этими полезными списками, изобилием идей и теплым, дружеским стилем, так близка душе, как ей станет близок и персональный коучинг. Иногда, чтобы узнать свою истинную цену, нужен человек, не входящий в привычный круг друзей, родных и коллег. И если терапия занимается вашими проблемами, хороший коуч будет работать с вами над вашими возможностями. А составляющие успеха у вас уже есть — вам нужно просто распознать их и выдвинуть на передний план.

Шерил Ричардсон

Ричардсон часто выступает в телешоу США, таких как «Шоу Опры» и «Сегодня», читает лекции и ведет семинары.

Книга «Найдите время для жизни» была бестселлером № 1 по рейтингу «New York Times». Еще одно ее известное произведение — «Жизнь сначала».

Беспредельная власть

«Движущие силы нашего мира — это часто профессиональные создатели моделей — люди, овладевшие искусством обучения чему угодно не на своем собственном опыте, а на опыте других людей».

«Мы часто попадаем в психологическую ловушку: видя исключительно успешных людей, мы думаем, что они стали такими потому, что необычайно талантливы. Однако ближайшее рассмотрение показывает, что самый большой талант успешных людей — это способность заставить себя действовать».

В двух словах

Удача дает подсказки, и их нужно использовать.

В схожем ключе

Стив Андреас и Чарльз Фолкнер *«НЛП»*

Энтони Роббинс *«Разбуди в себе исполина»*

Брайан Трейси *«Достижение максимума»* (стр. 390)

ЭНТОНИ РОББИНС

На первых страницах книги «Беспредельная власть. Как добиться вершин личных достижений» Роббинс пытается определить, что такое власть. Он цитирует Джона Кеннета Гэлбрайта, сказавшего: «Деньги — это горючее для индустриального общества. А в информационном обществе и горючее, и власть — это знания».

Кто из нас принимает это во внимание? Мы так привыкли думать, что власть заключена в деньгах или положении, что легко не заметить, что власть заключена в *человеке*. Наша способность воздействовать и убеждать других людей, наша способность создать нечто из ничего, наша способность убеждать себя — все это составляет капитал нашей личной власти.

Основное, чем мы должны овладеть для достижения успеха, говорит Роббинс, — это коммуникативные навыки. Успешные люди — мастера общения, но они также умеют общаться с самими собой. Они сами решают, какое значение будет иметь для них событие, и потому обычно не делят свой жизненный опыт на «успехи» и «неудачи», а больше обращают внимания на *результаты*.

Совершенствование, основанное на обратной реакции, — основа прогресса, но оно требует определенной открытости. Роббинс рассматривает семь особенностей успешных людей: энтузиазм, убежденность, стратегию, определенность ценностей, энергичность, сильные привязанности и умение общаться. Все они связаны между собой, но, применяя каждую к себе, вы начнете понимать, что существует «анатомия успеха» и ее можно изучить.

Воспроизведение самого лучшего

Самый легкий путь стать успешным — это смоделировать поведение уже успешного человека. Это концепция НЛП (нейролингвистического программирования), основанная на предпосылке, что все люди имеют одинаковую нервную систему, следовательно, «все, что можешь ты, могу и я» — методом подражания.

Роббинс упоминает бестселлер Бланшара и Джонсона «Менеджер за одну минуту» (см. стр. 52), который основан на моделях некоторых американских топ-менеджеров. Так, он обращает внимание читателя, что «удача дает подсказки».

Сам Роббинс копировал лучших стрелков армии США и в итоге смог обучать точной стрельбе — при том, что никогда раньше не держал оружия в руках. Пусть у вас нет опыта или знаний о чем-либо, с правильными моделями вы сможете быстро этому научиться.

Все кому-то подражают, но большинство делает это бессознательно. Если вы способны выбрать вдохновляющих вас людей и навыки, которые вам помо-

гут, — ваша судьба в ваших руках. Роббинс предполагает, что настоящий кошмар гетто и зараженных нищетой районов — это не ежедневная борьба за жизнь, а влияние такого окружения на личные амбиции и убеждения. «Если вы видите только несостоятельность, если вы видите только отчаяние, вам очень трудно сформировать внутренние представления, которые будут благоприятствовать успеху», — пишет он.

Хорошо иметь личных наставников, но они не так уж необходимы. Если вы умеете читать, перед вами выстраивается целый мир достижений, и трудно этому не поддаться. Никогда не слушайте мудрые советы в баре и не сидите на «семинарах за чашкой кофе», предупреждает Роббинс. Если хотите жить лучше, не слушайте сплетен, а ищите в жизни и в книгах хорошие образцы и учителей, примеру которых можно следовать. Пусть эти люди, а не ваши друзья и родные, станут стандартом, с помощью которого можно оценивать себя.

Основное, чем мы должны овладеть для достижения успеха, говорит Роббинс, — это коммуникативные навыки.

Управление умом

Роббинс посвящает одну главу «подсистемам» — типам зрительного, слухового и других видов чувственных переживаний, которые могут воздействовать на ваш ум и менять ваше восприятие. Один такой метод связан с заменой существующих отрицательных образов в вашем мозгу на положительные. Когда вы прокручиваете в голове, как «фильм», нечто, происходившее с вами много раз, трудно сохранить прежний взгляд на то, что вы считали привычкой или деструктивным поведе-

нием. Метод может казаться сомнительным, но попробуйте. Вам нужно научиться «управлять своим умом».

Роббинс выдвигает идею о том, что «неудача — это точка зрения». Всегда есть разные способы восприятия происходящего, и, переосмыслив опыт, вы имеете гораздо больший выбор реакций на события жизни. Помните, успешные люди рассматривают все не как хорошее или плохое, а оценивают с точки зрения результата. Результат — это факт, а не ваша эмоциональная реакция. Ваша реакция зависит от вашего *выбора*.

На практическом уровне такой способ мышления особенно ценен, поскольку кто такой предприниматель, если не человек, рассматривающий существующие возможности с разных точек зрения, благодаря чему они становятся чем-то новым и ценным. Предприниматель — это мастер переосмысления.

Чтобы оценить НЛП, вам нужно признать: вы считаете себя человеком, но ваш мозг все же работает, как машина. В отличие от «глубокой» терапии, такой как психоанализ, согласно НЛП, перемены могут произойти мгновенно. В квантовой физике, отмечает Роббинс, частицы меняются и растут мгновенно, совершая квантовые скачки. Начните думать о своем мозге безлично; он — ваш слуга, и вы можете планировать и достигать высочайших целей и жить в соответствии с вашими высочайшими ценностями.

Великие цели порождают действие

Роббинс использовал цитату из Библии для объяснения роковой силы серьезных целей: «Без откровения свыше народ необуздан» (Притчи 29:18).

Мозг и нервная система работают таким образом, что вы обычно живете в соответствии с собственными представлениями о вашей жизни, которые всегда и всюду носите с собой. Что бы вы ни попросили — вы скорее всего это и получите. Роббинс высказывает мнение: «Люди не ленивы. Просто у них никуда не годные цели».

Однажды поздно ночью после семинара он встретил бездомного, который попросил у него 25 центов. Хотя у него еще были деньги, он дал ему именно эту сумму, сказав: «Жизнь даст вам все, что вы ни попросите».

Возможно, это недобрый поступок, но он иллюстрирует действенный принцип. Просите большого успеха и счастья, и, вероятно, вы их получите. Не можете сформулировать ничего конкретного? Тогда вы получите все, чем осыплет вас жизнь. Будьте точными в словах, особенно говоря о своих целях. Используйте то, что Роббинс называет «силой определенности», потому что язык формирует мысли, а мысли формируют действия.

Путь к безграничной власти — это постоянный поиск других, лучших способов решения задач.

Магия взаимопонимания

Все успешные люди знают, как достичь взаимопонимания. У них есть врожденная способность проникать в мысли того, с кем они встретились, чтобы правильно оценить эту встречу. Некоторые люди всю жизнь развивают свои навыки межличностных отношений, но есть навыки взаимопонимания, оказывающие тот же эффект. И вы можете научиться им за несколько минут, если не поленитесь.

Роббинс считает, что гораздо легче стать убедительным путем достижения согласия, чем путем соперничества. Конкуренция — это одна из многих моделей, имеющих у вас в голове, которую вы запускаете, хо-рошенько не подумав о том, нельзя ли заменить ее чем-то более эффективным. Путь к безграничной власти — это постоянный поиск других, лучших способов решения задач. Если вы всегда придерживаетесь одной и той же методики, то будете всегда получать одни и те же результаты. Это основная идея НЛП, и Роббинс хорошо ее объясняет.

Заключительные комментарии

Книга «Беспредельная власть» была написана тогда, когда президентом был Рональд Рейган, и некоторые ссылки немного устарели. Но даже опытному исследователю темы успеха они напомнят, что Роббинс — лучший в мире. Эта книга не такая совершенная, как его более поздняя «Пробуди в себе титана», но она примечательна тем, что написана, когда Роббинсу было всего 25 лет. Собрав в ней все, что знал, он менее чем за месяц написал первоначальный вариант.

Если вы уже имели дело с НЛП, то это прекрасное введение к некоторым его концепциям и техникам, включая моделирование. Вот одна из ярких мыслей Роббинса: «Как бы ни был жесток ваш мир, если вы можете читать об успехах других людей, то можете создать убеждения, которые позволят вам стать успешным».

Это безобидное занятие — чтение историй успеха людей, которыми восхищаются, и использование их

жизненного опыта — было трамплином для многих знаменитых людей.

Удача не кричит и не зовет вас, но она дает под- сказки тем, кому это интересно. Но, как замечает Роб- бинс, безграничная власть не будет принадлежать вам, пока вы не разовьете умение *действовать*. Его книга, несомненно, может помочь вам стать выдающимся че- ловеком, то есть человеком, который действует.

Энтони Роббинс

Сейчас Энтони Роббинсу за сорок. Он вырос в Лос-Андже- ле в небогатой семье. Роббинс заслужил репутацию мастера по продаже билетов на мотивационные мероприятия, а его первым наставником был ведущий специалист Джим Рон. Открыв для себя в 1983 году НЛП, Роббинс объехал Амери- ку, хвастаясь тем, что может за 15 минут излечить чело- века от фобий. Одно время он был партнером Джона Грин- дера, одного из основателей НЛП.

Роббинс больше всего известен своими семинарами выход- ного дня, участники которых ходили по раскаленным уг- лям. Он работал с IBM, AT&T, «American Express» и арми- ей США, а также спортивными командами и спортсме- нами-олимпийцами. Он был личным инструктором Билла Клинтона, Михаила Горбачева и Андре Агасси.

Его фонд проводит программы помощи пожилым и мо- лодым людям, бездомным и заключенным. Роббинс живет в Калифорнии с женой и детьми.

Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт

«Это правда, что я, по большому счету, оптимист, что надеюсь на лучшее. Я не верю, что добро всегда побеждает зло, потому что давно живу на свете и вижу, что это не так... Я не принимаю желаемое за действительное. Но я много раз видела, что в самых немыслимых обстоятельствах человек может изменить себя, изменить свой мир, если очень постарается».

Элеонора Рузвельт «Жизнь учит»

В двух словах

Одна из обязанностей лидера — воодушевлять тех, кто неспособен самостоятельно двигаться вперед.

В схожем ключе

Уоррен Беннис «Как становятся лидерами» (стр. 36)

Авраам Линкольн (и Дональд Т. Филлипс)

«Линкольн о лидерстве» (стр. 278)

Нельсон Мандела «Долгий путь к свободе» (стр. 294)

Робин Гербер

Элеонора Рузвельт входит в когорту людей XX века, вызывавших наибольшее восхищение. Ее фотография трижды появлялась на обложке журнала «Times».

Сейчас она кажется нам самой важной фигурой в администрации своего мужа, защитницей обездоленных, государственным деятелем Соединенных Штатов, но первые четыре десятка лет своей жизни была относительно неизвестна, жила в соответствии с ожиданиями тех, кто ее окружал, и поступала в полном соответствии с требованиями своего класса и воспитания.

Ее история интересна именно потому, что она не была слишком амбициозна или ориентирована на успех, но стала такой по воле времени и обстоятельств.

Книга Робин Гербер «Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт. Вечные стратегии от первой и бесстрашной леди» — это не полная биография, но она прослеживает некоторые основные моменты ее жизни, чтобы показать, как она пришла к лидерству и чем она вдохновляет новое поколение.

От сироты до молодой матери

Анна-Элеонора Рузвельт родилась в 1884 году в семье, принадлежащей к высшему нью-йоркскому обществу. Ее дядей был будущий президент Теодор Рузвельт, а ее мать Анна была светской красавицей, равнодушной к своей некрасивой дочери. Отец, Эллиот, обожал Элеонору, и она его тоже. Он был известным человеком, правда, любителем спиртного.

Пока Эллиот лечился в клинике от алкоголизма, Анна заболела и умерла от дифтерии. Шесть меся-

Элеонора Рузвельт входит в когорту людей XX века, вызывавших наибольшее восхищение.

цев спустя умер четырехлетний брат Элеоноры. Эллиот, поддавшись влиянию депрессии, наркотиков и алкоголя, скончался за несколько месяцев до ее десятилетия. Отец был для Элеоноры главным человеком, и это ее надломило. Как предполагает Гербер, тяжелое детство заставило Элеонору сочувствовать тем, кто страдает, и это стало основой ее личности и успеха.

Проведя студенческие годы в Англии, Элеонора возвратилась в Соединенные Штаты и в 20 лет вышла замуж за энергичного Франклина Делано Рузвельта, своего дальнего родственника. Следующие 12 лет Элеонора была послушной женой и любящей матерью шестерых детей, один из которых умер в младенчестве. Их семья жила в Гайд-парке, семейном гнезде Франклина в Нью-Йорке, и молодой Элеоноре приходилось безропотно подчиняться свекрови Саре Делано.

Когда Франклин стал сенатором, начало Первой

мировой войны дало Элеоноре шанс выбраться из золотой клетки и заняться добровольческой работой для американской армии. Ее муж, как недавно назначенный помощник министра военно-морского флота США в администрации Вудро Вильсона, проводил много времени вне дома.

Рождение бабочки

Элеонора прожила тринадцать лет в браке, и ее мир рухнул, когда она узнала, что у Франклина есть любовница — его личный секретарь. Снова уничтоженная, пережив время печали и раздумий, она решила не разводиться. Она «выбрала жизнь», как говорит Гербер, и пошла дальше. В своей книге «Жизнь учит» Элеонора написала:

«Мужество бодрит больше, чем страх, и, в конце концов, оно приятнее. Нам не нужно сразу становиться героями, а шаг за шагом, постепенно решать проблемы и, видя, что они не так ужасны, как казалось, открывать в себе силы для того, чтобы их усмирить».

Судьба снова испытывала ее мужество летом 1921 года, когда ее семья жила на даче в штате Мэн. Франклин купался и в тот вечер почувствовал себя усталым. На следующий день ноги его не слушались. Он заболел полиомиелитом и больше не мог хорошо ходить.

Элеонора превратилась в новую, независимую личность, образовав собственный круг друзей и избавив-

шись от влияния свекрови. Ей уже было за 40, когда она открыла в себе «страсть» к социальным вопросам. Женщины только недавно получили право голоса, и Элеонора стала участвовать в работе общественных организаций, чтобы максимально использовать голоса женщин.

У нее было свое убежище, Вал-Килл, где она могла принимать друзей и проводить собрания, и в 1926 году Элеонора стала преподавать историю и управление в нью-йоркской школе Тодхантера для девочек, которую она приобрела вместе с друзьями. Лидерство включает в себя открытость всему новому, замечает Гербер, и в те годы Элеонора жадно стремилась к жизни и общению вне своего привычного круга.

В 1928 году Франклина избрали губернатором Нью-Йорка, и кампания Элеоноры за голоса женщин стала важным фактором его победы.

Участвуя в гонке за президентское кресло четыре года спустя, Элеонора и ее команда, координировавшие целую армию женщин, помогли усилить женскую поддержку демократов. Франклин будет у власти целых 12 лет, а их семья переживет Великую депрессию, Вторую мировую войну и еще три выборные кампании.

Первая леди Америки

Когда Элеонора проводила первую пресс-конференцию в качестве супруги президента, она допустила на нее только женщин. Она издала сочувствующую фемин-

нистам книгу «Это зависит от женщин», которую хорошо покупали.

Эта книга способствовала назначению первой женщины — члена кабинета министров Фрэнсис Перкинс министром труда.

Влиятельная, активная первая леди была чем-то новым, и Элеонору много критиковали, прозвав ее «Везде Элеонора», но она нарастила себе толстую кожу. Одним из ее изречений было:

«Женщина — как пакетик с чаем. Не узнаешь, насколько он крепкий, пока не окунешь его в кипяток».

Элеонора стала «глазами и ушами» Франклина, она выезжала в провинцию, чтобы посмотреть на страшную нищету и безработицу, охватившие страну. Ее желание сблизиться с домохозяйками, шахтерами, солдатами и бедствующими фермерами, подружиться с черными и евреями делало ее слишком мягкосердечной для оппонентов и изменницей для своего класса. Но за сочувствие к страдающим и угнетенным ее очень любили простые люди. Она была способна сопереживать, а не только проявлять патрицианскую симпатию.

Элеонора очень поддерживала усовершенствования законов о труде и приложила руку к организации движения за гражданские права, обращая всеобщее внимание на линчевания, все еще случающиеся на Юге. Ей нравилось принимать известных чернокожих американцев в Белом доме.

Ее история интересна именно потому, что она не была слишком амбициозна или ориентирована на успех, но стала такой по воле времени и обстоятельств.

Когда ее подруга, великая американская певица Мэриан Андерсон, пыталась записать концерт в округе Вашингтон в зале, принадлежавшем «Дочерям американской революции»¹, эта организация американских аристократов не разрешила выступить в нем чернокожей.

В знак протеста Элеонора — давний член этой организации — вышла из нее и помогла Андерсон устроить большой концерт в мемориале Линкольна. Голоса чернокожих, которые Элеонор отобрала у республиканцев, отмечает Гербер, останутся с демократами до конца столетия.

Первая леди мира

После смерти Франклина в 1945 году Элеонора осталась одна. Президент Трумэн предложил ей участвовать в первых заседаниях ООН. Она пришла, очень волнуясь, и на нее возложили ответственность за разработку Всеобщей декларации прав человека. Работа по принятию Декларации, которую Генеральный секретарь ООН У Тан назвал «великой хартией человечества», — это, наверное, величайшее ее достижение.

В 1950-х годах она стала послом по специальным поручениям правительства США и ездила по многим странам Ближнего Востока и Азии с миссией доброй воли.

¹ «Дочери американской революции» — женская общественная организация, объединяющая потомков участников Войны за независимость.

Элеонора поборола их недоверие к американским интересам, доказав, что она ездит для того, чтобы слушать, а не чтобы поучать. Эти путешествия и впечатление, которое она произвела в роли «поборника гуманизма» вместо голоса Америки, снискали ей славу «первой леди мира».

Другое свидетельство ее либеральных ценностей — борьба с «охотой на ведьм», ведущейся Комиссией по расследованию антиамериканской деятельности сенатора Джозефа Маккартни для выявления предполагаемых коммунистов.

В последние годы жизни она продолжала кампанию для Демократической партии, поддерживая Эдлая Стивенсона¹, а позже Джона Ф. Кеннеди, а также вела телевизионное шоу «Надежды человечества». Когда в 1962 году Мартина Лютера Кинга посадили в тюрьму за борьбу с сегрегационной политикой, Элеонора убедила генерального прокурора Роберта Кеннеди снять с него обвинения. Она умерла в том же году.

Заключительные комментарии

Если признак великого лидера — способность создавать других лидеров, то Элеонора Рузвельт это делала, обучая женщин-руководителей внутри и вне Америки и вдохновляя афроамериканских лидеров.

¹ Эдлай Эвинг Стивенсон II (1900–1965) — политический деятель США, юрист, постоянный представитель США при ООН. На этом посту неоднократно проявлял несогласие с политикой администрации.

Когда ее муж был главнокомандующим и мог распоряжаться миллионами человеческих жизней по своему усмотрению, она вела в периодических изданиях ежедневную авторскую колонку «Мой день». Это литературное произведение подводило итог каждого из ее очень наполненных дней и пользовалось большим успехом у читателей. Оно стало платформой для ее политических взглядов.

Ее лидерство в спорных вопросах без официальных полномочий исходило от силы убеждения, и ее путь от робкой матери до мастера дебатов в ООН поражает воображение.

Если признак великого лидера — способность создавать других лидеров, то Элеонора Рузвельт это делала.

Книга Робин Гербер отличается от других книг об Элеоноре Рузвельт тем, что она предлагает современным женщинам использовать ее жизненные уроки. В ней переплетены история жизни Элеоноры и опыт современных женщин.

Автор дает много советов по наставничеству, налаживанию связей и ораторскому искусству, почерпнутых из жизни Элеоноры.

Даже если вы считаете полную биографию или некоторые произведения самой Элеоноры более убедительными, ценность работы Гербер в том, что это легкое для восприятия введение в данную тему, которое привлекает новых почитателей, желающих знать, почему Элеонора вдохновляла столь многих людей. С сегодняшние лидеры, часто разрушающие стереотипы, такие как Хилари Клинтон, многим ей обязаны.

Робин Гербер

Гербер сейчас является старшим научным сотрудником Академии лидерства Университета штата Мэриленд, где ведет занятия по теме «Женщина в политике». Она была вашингтонским лоббистом и инструктором по женскому лидерству и работала с Национальным комитетом Демократической партии, ООН и штатом Нью-Йорк. Она ведет колонки в «USA Today» и других газетах.

Книга «Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт» включает в себя предисловие Джеймса Макгрегора Бернса, автора эпохальной монографии «Лидерство».

Искусство мыслить масштабно

«Думайте масштабно. Величина вашего успеха определяется масштабом ваших убеждений. Ставьте маленькие цели и ожидайте маленьких достижений. Ставьте большие цели и получайте большой успех. Помните об этом! Большие идеи и большие планы часто легче реализовать. И уж конечно, не труднее, чем маленькие идеи и маленькие планы».

В двух словах

Неудача или успех по большей части зависят от того, на что вы, по вашему мнению, имеете право, поэтому попробуйте мыслить масштабно.

В схожем ключе

Фрэнк Беттджер *«Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах»* (стр. 44)

Клод М. Бристоль *«Магия веры»* (стр. 70)

Наполеон Хилл *«Думай и богатей»* (стр. 216)

Брайан Трейси *«Достижение максимума»* (стр. 390)

ДЭВИД ДЖ. Шварц

Только представьте, что есть люди, зарабатывающие в пять раз больше вас. Они что, в пять раз умнее? Или работают в пять раз больше? Если вы отвечаете «нет», тогда перед вами встает вопрос: «Что в них есть такого, чего нет во мне?» В своей книге, распроданной тиражом нескольких миллионов экземпляров, Дэвид Шварц выдвигает предположение, что главный фактор, отличающий их, — это то, что они мыслят в пять раз масштабнее. Мы больше, чем мы думаем, являемся производным общепринятого образа мыслей, и мышление это по большей части мелкое, а не масштабное.

Наверху больше места

Постигая «искусство мыслить масштабно», Шварц разговаривал со многими людьми, достигшими вершин в своей области. Очень часто ему говорили, что ключевым фактором личного успеха было просто желание преуспеть. Нельзя сказать, что вокруг «слишком много начальников и мало подчиненных», скорее наоборот. Одни люди предпочитают руководить, а другие подчиняться. Успех — это в основном не вопрос об-

стоятельств, врожденного таланта или даже ума — это вопрос выбора.

Из многочисленных коротких замечаний, которые вам сделали за всю жизнь, вы бессознательно составили перечень того, что вы можете или не можете иметь и каким вы можете или не можете стать. Эти мазки краски могли добавлять люди, которые очень вас любили, но в результате не вы написали эту картину. Книга «Искусство мыслить масштабно» старается показать, что на самом деле холст, над которым вы работаете, огромен. Шварц приводит слова Бенджамина Дизраэли: «Жизнь слишком коротка, чтобы быть незначительной». Вы должны думать о себе лучше и действовать соответственно.

«Масштабное мышление» не помогает в отношении карьерных целей, финансовой стабильности и хороших отношений, но оно важнее этого. Вам требуется увидеть себя в более привлекательном виде, приобрести более масштабное представление о жизни. И этот выбор сделать не труднее, чем продолжать делать то, что вы все время делаете, с трудом продвигаясь наугад.

Вам может казаться, что некоторые идеи и предложения весьма очевидны или схожи с более новыми произведениями на тему успеха, но, как и другие классические произведения об успехе, книга «Искусство мыслить масштабно» предлагает простые и действенные методы, которые не стареют.

Тихий путь к успеху

Книга Шварца в основном о том, как «преуспеть», в ней довольно много внимания уделяется тому, как увеличить доходы в геометрической прогрессии, сделать

реальностью дом, о котором вы мечтаете, и дать своим детям первоклассное образование. Она учит нас, как нужно думать, выглядеть и чувствовать себя «значительным».

Может, это просто легкий продукт ориентированного на успех общества потребления 1950-х годов? В этой книге действительно есть несколько занимательных эпизодов о том, как кто-то переехал из своей «захудалой квартирки» в «новый красивый дом в пригороде». Читателей, вероятно, по-прежнему привлекает такая материалистическая перспектива, но парадокс идеи Шварца в том, что, чтобы получить материальные результаты, нужно познать нематериальное, то есть побыть наедине со своими мыслями.

Решения, принятые в управляемом одиночестве, говорит он, обычно бывают правильными на 100 процентов. Очень часто у нас действия вытесняют мысли, тогда как лидеры находят время для уединения, чтобы использовать величайшую силу мышления.

Уверенность — это все

В силе веры нет ничего загадочного, но вам нужно понимать различие между просто желанием и настоящей верой. Сомнения притягивают «причины», как не добиться успеха, а вера ищет средства, чтобы его достичь.

Шварц беседовал с одним начинающим писателем. Когда было упомянуто имя другого успешного автора, начинающий писатель быстро сказал: «Только я нико-

Постигая «искусство мыслить масштабно», Шварц разговаривал со многими людьми, достигшими вершин в своей области.

гда не стану таким, как он, мы в разных весовых категориях».

Зная писателя, о котором идет речь, Шварц заметил, что тот не является ни очень умным, ни очень проницательным, а лишь очень самоуверенным. Этот писатель когда-то решил, что он один из лучших, и соответственно поступал и вел себя.

Большинство из нас считает, что результат какого-то события — это лучший индикатор того, насколько вы успешны, хотя события скорее отражают наш уровень уверенности в себе. Говоря словами Шварца: «Вера — это термостат, регулирующий то, что мы достигаем в жизни». Переключите термостат и наблюдайте, что получится.

Оправдания, или Болезнь неудачника

Никогда не будьте зависимым от удачи, чтобы добиться желаемого. Единственное лекарство от привычки оправдываться, «известной всем как болезнь неудачника», — это осознанная вера в себя.

Шварц знал, что как только вы попадете в трудную ситуацию, ваше мышление, скорее всего, снова сожмется до своих обычных размеров, хотя именно сейчас особенно важно, чтобы этого не случилось.

Спортсмены-чемпионы не падают духом, когда проигрывают. Вместо того чтобы обвинять себя, они помнят, что они чемпионы. Великий теннисист Борис Беккер говорит подающим надежды теннисистам, что одного таланта недостаточно: вы должны ходить, говорить и думать, как чемпион.

Будьте значительным

Хотя говорят, что большой словарный запас — это определяющий фактор успеха, на самом деле важно то, как ваши слова влияют на ваше мнение о самом себе. Вместо использования длинных слов, говорит Шварц, используйте позитивный язык, и вы увидите, как он изменит ваше настроение и восприятие вас другими людьми.

Не воспринимайте себя только таким, каким вы являетесь сейчас. У вас может быть старая машина, невзрачная квартира, долги, стресс на работе и плачущий ребенок, но это не настоящее ваше отражение, если вы работаете над тем, каким станете два года спустя. Сконцентрируйтесь на ваших ценных качествах и том, как вы их используете для изменения ситуации, и старайтесь не увязнуть в мелких обвинениях. Способность переносить удары есть проявление величия.

Парадокс идеи Шварца в том, что, чтобы получить материальные результаты, нужно познать нематериальное, то есть побыть наедине со своими мыслями.

Шварц также напоминает вам, что каждый большой успех создается постепенно. Следовательно, лучше сопоставлять себя с поставленными задачами, а не сравнивать себя с другими людьми.

Улучшите качество вашего окружения

Или, как выражает это Шварц, «езжайте первым классом». Это не значит всегда покупать самый дорогой билет. Это значит слушать советы успешных людей и не доставлять завистливым людям удовольствия своими просчетами.

Проводите время с теми, кто мыслит масштабно и великодушен по отношению к друзьям. И вскоре повысится уровень того, что вы считаете возможным. Люди оценивают вас, хотите вы этого или нет, а цена, которую назначит вам мир, соответствует цене, которую вы сами себе назначили.

У Шварца есть еще много полезных советов о том, как думать и действовать успешно, подкреплённых реальными историями. Вот некоторые из них.

- ❖ Не ждите, пока условия станут идеальными, прежде чем что-то начать. Они никогда не будут идеальными. Действуйте сейчас.
- ❖ Упорство — не гарантия успеха. Сочетайте упорство с экспериментированием.
- ❖ Ваши устремления, попав в подсознание, дают энергию и невидимый ориентир для правильных действий.
- ❖ Ходите быстрее! Обычные люди ходят со средней скоростью.

Заключительные комментарии

Это нестареющее произведение об успехе было написано в золотые годы послевоенного американского индустриального общества. Акцент сделан на продажах, производстве, руководителях, получении отличной должности в хорошей компании. Возможно, эта книга — продукт своего времени, но в чем-то она его опережает. Книгу «Искусство мыслить масштабно» многие люди буквально ценили на вес золота. Это один из прекрасных примеров литературы об успехе, призы-

вающей освободиться от наложенных на самого себя ограничений, изменить представление о своих возможностях.

Жажда успеха, утверждает Шварц, начинается с готовности найти инструменты, способные его принести. Никто не хочет прозябать в рутине, но при этом мало кто всерьез заинтересован в том, чтобы найти и применить эти инструменты.

Масштабное мышление — это своего рода магия, так как приложенные усилия ничтожно малы по сравнению с долговременными результатами.

В 1980-х годах человек по имени Готтлиб Даймлер нарисовал трехконечную звезду на открытке, которую слал своим родным, и рядом написал: «Однажды эта звезда взойдет над моей карьерой». Он стал соучредителем компании «Daimler Motoren Gesellschaft», серодняшней «DaimlerChrysler». Великие достижения, такие как эти, подтверждают мнение Шварца, что человека лучше всего оценивать по размаху его замыслов.

Вера — это термостат, регулирующий то, что мы достигаем в жизни.

Дэвид Дж. Шварц

Недавно умерший Шварц был профессором Университета штата Джорджия в Атланте и считался ведущим американским специалистом по мотивации. Он также был президентом «Creative Educational Services», консалтинговой фирмы, специализирующейся на развитии лидерства.

Он написал книги: «Искусство получать то, что вам нужно», «Искусство мыслить успешно» и «Искусство торговать».

Потайная дверь к успеху

«Большие возможности и большой успех обычно приходят, когда вы этого меньше всего ожидаете. Нужно довольно долго быть расслабленным, чтобы сработал великий закон притяжения. Вы никогда не встретите озабоченного и тревожного харизматика.

Он ни о чем не беспокоится, так как знает, что нервозность не позволяет действовать эффективно.

То, что мы справедливо желаем получить, приходит к нам, когда мы ослабляем хватку».

В двух словах

Устраните стену, отделяющую вас от успеха, с помощью положительных ожиданий. В конце концов, поверьте в Бога ради собственного процветания.

В схожем ключе

Кэтрин Пондер *«Динамические законы процветания»*
(стр. 322)

Флоренс Скавел Шинн *«Правила игры под названием жизнь»*

Уоллес Д. Уоттлз *«Наука стать богатым»* (стр. 416)

Флоренс Скавел Шинн

Иерихон, отделявший израильтян от Земли обетованной, этот обнесенный стеной город с хранящимися в нем большими богатствами, казался им неуязвимой крепостью. Они десятилетиями жили в пустыне, и их не принимали в расчет. Однако Господь сказал Иисусу Навину, что если они подуют в свои трубы и громко закричат хором, то завоюют город. Как ни удивительно, им это удалось: они без труда вошли в Иерихон и захватили его.

Все библейские истории имеют метафизический или скрытый смысл, говорит Флоренс Скавел Шинн. «Иерихон» — это просто успех, который вам будто бы не дается, но он ближе к вам, чем вы думаете. Возможно, вы неосознанно возвели стену вокруг вашего успеха, и она падет тогда, когда вы сумеете кое-что осознать.

Надейтесь на лучшее

Если вы годами работали над какой-то задачей без очевидной выгоды, если вы не особенно сильны духом, то вас станут пожирать обида и зависть. Такое мироощу-

шение может подорвать ваш успех как раз тогда, когда он близок к воплощению.

Скавел Шинн посвятила свою жизнь тому, чтобы помочь людям осознать связь между их установками и их уровнем удовлетворенности. Состояние расслабленного ожидания, учила она, — это лучшее настроение для того, чтобы привлечь успех в свою жизнь. Иногда сила желания может отпугнуть то, что вы хотите, потому что она предполагает веру только в себя, а не в сотворившую вас высшую силу. Мало кто так глубоко понимает закон успеха, даже жгучие амбиции и желания гораздо легче реализовать, *позволяя* им реализоваться, — «подумать и забыть».

Целеустремленному человеку трудно признать библейское указание: «Не загадывай на завтра». Тем не менее, вместо того, чтобы биться над чем-то день и ночь как сумасшедший, гораздо эффективнее расслабиться, сознавая, что желаемый успех притягивает вас к себе. Ясно представьте, что вы хотите, а потом поверьте, что это сбудется. Примените то, что она называет оккультным законом бесстрастности: «Ваши корабли плывут по безразличному морю». Мы все замечали, что успех знает свой срок и часто незаметно приходит тогда, когда мы меньше всего его ждем.

ГОТОВЬТЕСЬ К ЛУЧШЕМУ

Нужно изменить свое мировоззрение и ожидать перемен к лучшему, но вы также должны к ним подготовиться.

Вы можете сколько угодно читать о позитивном мышлении и утверждениях, но это только «пассивная

вера», говорит Скавел Шинн, пока вы не станете позитивно вести себя в жизни.

Она рассказывает историю женщины, которая хотела отослать двух своих дочерей на учебу в колледж, но не имела на это денег. Однако, невзирая на возражения мужа, что это неразумно, она продолжала надеяться на то, что их удастся отдать в школу, утверждая, что они получают «какую-нибудь неожиданную помощь». И случилось так, что один богатый родственник прислал им деньги, которых хватило на оплату обучения дочерей.

Скавел Шинн посвятила свою жизнь тому, чтобы помочь людям осознать связь между их установками и их уровнем удовлетворенности.

Сомнения, тревоги и жизнь прошлым только укрепляют стены вашего Иерихона. Жизнь умеет подстраиваться под наши ожидания, хорошие или плохие, говорит Скавел Шинн, следовательно, позвольте вашим мыслям и поступкам выражать спокойную, непоколебимую веру.

Интуиция

Скавел Шинн называет молитву «звонком Богу», а интуицию «звонком от Бога».

Некоторые люди — осторожные логики — в решении проблем полагаются только на свой интеллект. Они «взвешивают и измеряют ситуацию, как в бакалее», но принятые ими решения далеки от совершенства. Как часто нам хотелось бы предчувствовать события!

На Рождество дом может быть полон подарков, но ни один из них никому не нравится. Траты без интуиции неизбежно бывают напрасны. Просьба о божест-

венном руководстве, говорит Скавел Шинн, «всегда экономит время и силы и всегда спасает от нужды». Интуиция кажется волшебством, потому что она обладает силой стоящего за ней Безграничного Разума. «Если интуиция строит дом, значит, строители не нужны».

Многие великие достижения управлялись интуицией. Скавел Шинн упоминает Генри Форда, который никогда не отказывался от своего убеждения, что автомобили могут быть общедоступны. Несмотря на то что его начальник и его отец считали эту идею безумной, он упорно стоял на своем, слушая только внутренний голос, говорящий ему: «Сделай это». Когда ты находишься на распутье, слушай голос интуиции. Если Бог дает тебе предчувствие, ты должен быть внимательным, чтобы не упустить свой шанс.

ОСВОБОДИТЕСЬ ОТ НОШИ

Мы нередко испытываем подавленность. И это лучший момент, чтобы попытаться верить, а не бояться.

К Скавел Шинн пришла женщина, запутавшаяся в жизненных трудностях, и она просто сказала ей: «Пусть Господь поиграет с этой ситуацией». Женщина преодолела себя, представив, что решение этих проблем от нее не зависит, и все быстро наладилось. Попробуйте управлять всем сами, и вы неизбежно потерпите неудачу. То, что вы считаете очень сложным, для Бога ничто. Настоящая вера приводит к правильным результатам.

Легче верить в незначительные улучшения, но подлинный успех приходит тогда, когда вы вверяете Богу

большие дела. Как можно поддерживать в себе эту уверенность, когда она вам необходима? Если вы начинаете сомневаться, призывает Скавел Шинн, скажите себе: «Его пути своеобразны, Его методы надежны». Позвольте Господу нести вашу ношу.

Изобилие

В книге «Потайная дверь к успеху» рассказывается история священника, посетившего французский монастырь, где каждый день кормили множество детей. Однажды в нем закончились деньги, и монахини были доведены до отчаяния. Одна из них, показав гостю единственную серебряную монету, сказала, что это все, что у них осталось, чтобы купить детям еду и одежду.

Священник попросил дать ему монету, и монахиня сделала это. Священник тут же выбросил монету в окно со словами: «А теперь надейтесь на Бога». Вскоре после этого туда прибыли люди и привезли в дар еду и деньги.

Скавел Шинн называет молитву «звонком Богу», а интуицию «звонком от Бога».

Какова мораль? Вам не нужно выбрасывать ваши деньги или закрывать банковский счет, но не нужно *зависеть* от денег, которые у вас есть. Каждый раз, когда вы ощутите надобность в чем-то, вспомните: «Все мне дается Господом». Вам не нужно точно знать, как он даст вам необходимое, не ограничивайте себя в источниках этих благ. С единственной оговоркой: вы должны задать себе вопрос, что принадлежит вам по «Божественному праву»?

Многие люди становятся богатыми, но быстро все теряют, потому что богатство было ими захвачено, а

не получено. Чтобы сохранить право собственности над своими инвестициями, помните, что они являются проявлением Божественной воли, которой вы должны быть благодарны. Скавел Шинн напоминает об одном арабском изречении: «То, что дает Аллах, не может истощиться. Если ты вдруг потеряешь деньги, не нужно расстраиваться, потому что Господь скоро даст тебе другие возможности».

Мы нередко испытываем подавленность. И это лучший момент, чтобы попытаться верить, а не бояться.

Не нужно недооценивать силу слова, способную дать вам богатство или разорить вас, говорит Скавел Шинн, поскольку «ваш мир — это мир кристаллизованных идей, кристаллизованных слов». Тот, кто говорит только о том, что ему не хватает, в конце концов останется ни с чем.

«Нельзя войти в мир изобилия, оплакивая свою долю». Напротив, вы войдете в него, когда станете все больше и больше осознавать, как богат мир. Вы никогда не испытаете настоящую нужду, признав истинность утверждения: «Господь — Пастырь мой; я ни в чем не буду нуждаться» (Псалмы 23:1).

Заключительные комментарии

Большинство людей сдаются еще до того, как с ними должно случиться что-то ужасное. Успех — это система, заявляет Скавел Шинн, в которой мужество и настойчивость — очень важные элементы. Однажды друг пригласил ее в городской парк Нью-Йорка встречать восход, и она открыла для себя, что это замечательная вещь. Можно так привыкнуть к своим ежедневным занятиям и стереотипам, что войдешь в наезженную ко-

лею. Ты перестанешь замечать возможности, очевидные для того, кто всецело живет этим мгновением, перестанешь ждать чего-то прекрасного.

Если и есть одна основная идея книги «Потайная дверь к успеху», то она заключается в том, что нужно избегать подавленности и понимать: есть некто больший, чем ты, кто охотно возьмет на себя твою ношу. Ты просто «обманут тьмой, сгустившейся перед рассветом». Если ты можешь жить с верой, а не со страхом, значит, ты нашел потайную дверь Скавел Шинн.

Флоренс Скавел Шинн

Флоренс Скавел родилась в 1871 году в Камдене, в штате Нью-Джерси, в семье юриста. Училась в Филадельфии и в Пенсильванской академии изобразительного искусства с 1889 по 1897 год, где познакомилась с известным художником Эвереттом Шинном (1876–1953). Они поженились после того, как она окончила академию, и переехали в Нью-Йорк, чтобы заниматься творчеством.

Флоренс стала иллюстратором популярной детской литературы в журналах и книгах, а также преподавателем метафизики. Ее классическое произведение «Правила игры под названием жизнь» она издала в 1925 году, за ним в 1928 году последовала книга «Ваше слово – волшебная палочка». «Потайная дверь к успеху» была опубликована вскоре после ее смерти в 1940 году.

Способ Шеклтона

«Неожиданно стало ясно, что им предстоит непредвиденное испытание, в котором нужно выжить. Люди ожидали, что будут работать в базовом лагере или на судне, в относительном комфорте. Но вместо этого они высадились на огромный непрочный слой льда, который был их единственным спасением от глубоких вод моря Уэдделла или, того хуже, зубов косатки или морского леопарда. И это при 16 градусах Фаренгейта».

В двух словах

Настоящий лидер выявляет все лучшее в людях даже в самых трудных ситуациях.

В схожем ключе

Уоррен Беннис *«Как становятся лидерами»* (стр. 36)

Спенсер Джонсон *«Кто украл мой сыф?»* (стр. 250)

Мартин Селигман *«Как научиться оптимизму»*

Марго Моррелл и Стефани Каппарелл

Сэр Эрнест Шеклтон никогда не возглавлял группу больше чем из 27 человек и не сумел достичь большинства своих исследовательских целей, однако, как отмечают Моррелл и Каппарелл в книге «Способ Шеклтона. Уроки лидерства от великого исследователя Антарктики», его провозгласили одним из величайших лидеров всех времен.

Шеклтону отобрали для участия в экспедиции «Дискавери» 1902 года вместе с исследователем Робертом Скоттом, но она не дошла до Южного полюса 460 миль, потому что люди были измучены цингой. Спустя шесть лет в ходе своей собственной экспедиции он продвинулся на расстояние 97 миль от полюса, но потом был вынужден повернуть назад. Исследователи полюса были героями своего времени, и даже за эту неудачу Эдвард VII наградил его рыцарским званием.

И Скотта, и Шеклтону обошел норвежец Руаль Амундсен в 1911 году. Тем не менее Шеклтон первым предложил пересечь пока почти не исследованную Антарктику пешком, совершив переход длиной 1800 миль.

Начало войны в 1914 году было не лучшим временем для экспедиции, но британское правительство разрешило им отправиться в путь. У Шеклтона был талант находить деньги на свои путешествия, и он купил судно и назвал его «Эндьюранс» по своему фамильному девизу «Fortitudine Vincimus», который переводился на английский как «By endurance we conquer»¹.

История вкратце

«Эндьюранс» доплыл до Буэнос-Айреса, затем до Южной Георгии и вошел в Южный полярный круг, осилив тысячу миль усеянных льдом вод по пути к своей цели — базовому лагерю в Антарктиде, откуда люди должны были совершить переход. Все шло хорошо, пока через день плавания «Эндьюранс» не застрял во льдах, «как миндаль в шоколаде», и не смог двинуться с места.

Свиренные ветры и сильные течения целых десять месяцев понемногу тащили судно на север, но, когда показалось, что плавающие льды их отпускают, они с новой силой сжали судно в своих объятиях. «Эндьюранс» был безнадежно поврежден, и люди были вынуждены устроить лагерь на льду. Через три недели они в ужасе наблюдали, как обломки раздавленного корабля идут на дно моря Уэдделла. Теперь им предстояло провести долгие месяцы на льдине, угрожающей сломаться в любой момент. Это случилось в тысячах миль от цивилизации, и люди оказались полностью отрезанными от мира. Среди множества трудностей положение усугуб-

¹ «By endurance we conquer» — «Стойкие побеждают» (англ.).

ляли тоска и изоляция. Шеклону казалось, если они и выживут, то наверняка сойдут с ума.

Проведя месяцы на движущихся паковых льдах моря Уэдделла, израсходовав все припасы, путешественники поняли, что если они хотят выжить, то нужно двигаться ближе к суше, где их могут заметить другие суда. Бросив на льду золотые монеты, дорогие инструменты и книги, они отправились в путь по ледяным полям, волоча за собой три маленькие спасательные шлюпки и по дороге разбив несколько лагерей.

Шеклон мог быть очень мягким, если это способствовало гармонии в команде.

Настал момент, когда люди поняли, что нужно сделать бросок к необитаемому, истрепанному штормами острову Элефант, и они смогли его сделать. Это было печальное место, и люди знали, что их запасы продуктов быстро закончатся. А Шеклон с небольшой командой на прохудившейся деревянной лодке проделал путь в 880 миль за 17 дней по страшно холодным и бурным морям до Южной Георгии, где, как они знали, есть китобойная станция. Это путешествие по гигантским волнам сквозь ураган сейчас считается легендарным. Но даже на этом их суровые испытания не закончились: люди высадились не на ту сторону острова, и им предстоял переход через горы и ледники в поисках станции.

Образцовый руководитель

Эта экспедиция больше всего известна тем, что Шеклон не потерял ни одного человека, и все они вернулись физически и психически здоровыми. Как такое

возможно в то время, когда ужасная смерть от голода, болезней и воздействия внешней среды была обычной составляющей полярных исследований? Как его команда сохранила оптимизм и жизнерадостность, несмотря на наличие слабых звеньев и угрюмых людей? Когда первого помощника капитана Лайонела Гринстрита несколько лет спустя спросили, благодаря чему он выжил, если так много полярных экспедиций окончилось катастрофой, он ответил одним словом: «Шеклтон».

Он был храбрым и проникательным, однако не беспечным. Безопасность членов команды ставилась

Эта экспедиция больше всего известна тем, что Шеклтон не потерял ни одного человека, и все они вернулись физически и психически здоровыми.

превыше всего. Если Скотт был британским моряком, привыкшим к иерархии и военному стилю командования, и соответственно относился к своим людям, то Шеклтон считал, что команда — *это и есть* экспеди-

ция. Хотя долгое обучение на торговом флоте закалило его и в итоге развило в нем качества лидера, он искренне интересовался людьми и опережал свое время в том, что лично уделял большое внимание каждому участнику экспедиции.

«Гибкость» и «коллективизм» стали затертыми терминами менеджмента, но в 1914 году такой подход к управлению был вызывающе новым, и хотя Шеклтон признавал различия между подчиненными ему матросами, учеными и офицерами, он старался сделать атмосферу по возможности эгалитарной. Если нужно было выполнить какую-то работу, никто не мог быть

«выше» этого. Он придерживался прогрессивных взглядов также в том, что понимал важность упражнений и отдыха: игры и разнообразные развлечения плюс точное время приема пищи задавали распорядок дня и предотвращали возникновение скуки в те месяцы, когда они дрейфовали во льдах или жались друг к другу под перевернутыми шлюпками.

Шеклтон мог быть очень мягким, если это способствовало гармонии в команде, мог ухаживать за заболевшим мужчиной в собственной каюте или «льстить эгоистам».

Один друг назвал его «викингом с сердцем матери», и Шеклтон осознавал, что его манера поведения могла быть женоподобной (он рос среди женщин, был братом и защитником восьми сестер). Но как капитан он бывал жестким, а поскольку каждый член экспедиции чувствовал, что его ценят, никто не нарушал порядок.

Полярные условия — это странное сочетание стресса и изоляции, и конфликтные люди обычно устраивают бунты, однако за два долгих года власть Шеклтона ни разу не оспаривалась. Хотя это может показаться несущественным, но частично это объяснялось тем, что он давал мужчинам задания, которые были для них интересны, и воодушевлял их на самовыражение посредством работы.

Долгими антарктическими ночами он просил их писать и читать стихи, устраивать вечеринки и поощрял чтение книг из хорошо подобранной им библиотеки.

Авторы книги предполагают, что Шеклтон внушал такую преданность, потому что не был готов победить любой ценой. Он воспринимал жизнь как серьезную игру. Но при этом он был уверен: «Ты успешен, только если можешь победить достойно и впечатляюще». Если бы он все-таки совершил запланированный переход через Антарктику, но при этом погиб хотя бы один человек, то для него этот успех не стоил бы потери.

Оптимизм — это мужество

Лучшие лидеры отличаются спокойной мудростью. Она, очевидно, приобретается через опыт, а также за счет активного накопления знаний. Шеклтон любил природу и приключения, но он любил и книги. Он плавал по свету на торговом судне, «но ничто не открыло его сознание для огромного, богатого и сложного мира так, как книги», отмечают Моррелл и Каппарелл. Ненасытное чтение дало ему тот взгляд на вещи, который окажется решающим в экспедиции «Эндьюранс».

Личным девизом Шеклтона было высказывание: «Оптимизм — это подлинное мужество». Хотя на бумаге трудности экспедиции выглядели жутко, эти люди как будто бы жили в счастливой иллюзии — сотворенной их руководителем, — что все будет хорошо и они выживут.

Там, где другие лидеры могли бы столкнуться с негодованием, Шеклтон создал необходимую атмосферу братства, поднимающую дух.

Он знал, что оптимисты обычно привносят в команду единение, и позже не был удивлен, что более пессимистичные члены экспедиции проявили себя хуже (несмотря на то что в начале казались выносливее), в то время как несомненно более слабые, но более оптимистичные мужчины преуспевали.

Впоследствии один директор школы просил исследователя дать напутствие его мальчикам, и Шеклтон сказал: «В беде, опасности и разочаровании никогда не переставайте надеяться. Самое худшее всегда можно преодолеть». Этот пример того, что Клод Бристольт назвал «магией веры» (см. стр. 70), нам нужно вспоминать каждый раз, когда мы сталкиваемся с трудностями; прежде всего «магия веры» спасла экспедицию от гибели.

Шеклтон был прирожденным психологом и намеревался писать книгу о психологической стороне тяжелых испытаний, выпавших команде «Эндьюранс», так как это интересовало его больше всего.

Заключительные комментарии

Книга «Способ Шеклтона» не является точным отчетом об экспедиции «Эндьюранс». О ней вам даст представление захватывающая книга «Эндьюранс» Альфреда Лэнсинга, а также рассказы членов команды. Моррелл и Каппарелл дают читателю уроки великого лидера в легкодоступном виде, уроки, которые, как они подчеркивают, можно усвоить.

В каждой главе есть список подсказок: к приме-

ру, способ Шеклтона по «найму замечательной команды» или «созданию духа товарищества». В главы также вставлены краткие описания современных лидеров, которых вдохновлял пример Шеклтона в жизни и работе.

Книга представляет продукт своего времени, с упоминанием о том, как Интернет изгоняет старые методы ведения бизнеса и что это значит для сего-

Личным девизом Шеклтона было высказывание: «Оптимизм — это подлинное мужество».

дняшнего лидера, но неустаревающая ее часть — та, где Моррелл и Каппарелл (после многолетнего исследования) дают определение сек-

ретов лидерства, выкованных в самых трудных условиях. Они полезны для всех, кому нужно управлять людьми.

Спасение экипажа «Энджуранс» привлекло всеобщее внимание, но так как шла война и гибли люди, его команда не снискала геройской славы, и после смерти Шеклтона в 1933 году (в возрасте 47 лет, во время его четвертой антарктической экспедиции) его имя кануло в безвестность.

Почему появился интерес к этому человеку? Моррелл и Каппарелл описывают экспедицию как «успешный провал». Не достигнув своих целей, она удалась в чем-то гораздо более существенном — в том, что вся команда из 27 человек выжила вопреки всему. История Шеклтона только подтверждает расхожую мысль, что путешествие часто бывает больше расстояния до цели и братство участников экспедиции всегда важнее наград.

Марго Моррелл и Стефани Каппарелл

Марго Морфелл стала изучать биографию Шеклтона, после того как в 1948 году ей впервые попалась на глаза история «Эндьюранс». Ее работа включает расшифровку дневников двух членов экипажа судна.

В 1998 году Стефани Каппарелл, журналист, пишущий о бизнесе, написала статью в «Wall Street Journal» об экспедиции «Эндьюранс», где упомянула об исследовании Морфелл лидерских качеств Шеклтона. Ее статья вновь возбудила интерес к этой истории, и год спустя они вместе начали работать над книгой «Способ Шеклтона», которая стала бестселлером. Оба автора живут в Нью-Йорке.

Мышление миллионера

«Они живут в прекрасных домах, расположенных в красивых районах. Они стремятся к гармонии. Они финансово независимы, но и наслаждаются жизнью — они не поглощены одной работой. Большинство из них становится миллионерами за одно поколение».

В двух словах

Люди не рождаются с мышлением миллионера. Это набор установок и знаний, которые каждый может перенять и усвоить.

В схожем ключе

Джордж С. Клэйсон *«Самый богатый человек Вавилона»* (стр. 106)

Бенджамин Франклин *«Путь к изобилию»* (стр. 168)

Роберт Кийосаки *«Богатый папа, бедный папа»*
(стр. 256)

Сэм Уолтон *«Сделано в Америке»* (стр. 406)

Томас Дж. СТЭНЛИ

Очень популярная книга Томаса Стэнли «Сосед-миллионер» явила миру самый неожиданный портрет американского миллионера. Книга «Мышление миллионера» — это более глубокое, содержательное исследование психологии миллионеров — «мягких» факторов¹ в виде установок и убеждений, сделавших этих людей финансово успешными.

База данных для этого исследования была расширена, чтобы включить в него ряд еще более богатых миллионеров (включая многих миллионеров с капиталом в 10 и более миллионов). Всего автор получил 733 ответа на свои строго целевые анкеты, и суммарный эффект этой книги — всего лишь приглашение в гостиные 733 богачей для непринужденной беседы.

Главный вопрос, который он задавал: можно ли жить очень приятной и гармоничной жизнью и при этом заработать статус миллионера? Стэнли получил удивительный ответ: раз за деньги счастья не купишь, миллионеры лучше других знают, что самое прекрасное в жизни

¹ «Мягкие» факторы — не поддающиеся количественной оценке.

дается бесплатно. Чем тратить свое свободное время на посещение гламурных мест или дорогие хобби, подавляющее большинство миллионеров предпочитают проводить время с семьей и друзьями. Если не это, то они или занимаются общественной деятельностью, или играют в гольф. Как предполагает автор, большинство миллионеров мало тратят, но они не скупцы.

Призвание, призвание и еще раз призвание

Путь к устойчивому благосостоянию и приятной жизни прост: нужно заниматься любимым делом. Чем больше вы любите свою работу, тем скорее вы в ней преуспеете и тем большее вознаграждение получите. Вы также с большей вероятностью создадите прибыльную нишу за счет развития своих талантов, знаний и контактов в избранной области.

Миллионеры довольны тем, что живут за счет автозапчастей или автомоек, если видят благоприятные возможности, независимо от мнения других. Сравните их с людьми, которые не особенно любят то, чем занимаются, но пришли к убеждению, что работа даст им финансовую и карьерную стабильность. По иронии, такое отношение ведет к тому, что многие выбирают один и тот же вид деловой деятельности и в итоге сталкиваются с жесткой конкуренцией.

Прежде всего, миллионеры «мыслят не так, как остальные»: они много времени тратят на поиск того, что не заметили другие, отказываются от ограничений и создают доходные рыночные ниши в основных отраслях промышленности.

Вы все еще не нашли свое призвание? Вопреки общепринятому представлению о том, что вы вступаете в профессию после школы или колледжа, остаетесь в ней надолго и в итоге преуспеваете, большинство миллионеров занимались разными видами деятельности и приобрели разнообразный опыт, пока не нашли свое призвание. Глядя на факты, Стэнли делает заключение: «Человеку трудно увидеть благоприятные возможности, если он живет и работает в одном и том же месте».

Риск, вознаграждение и вера в себя

Стэнли отмечает значительную взаимозависимость между готовностью брать на себя финансовые риски и финансовым успехом. В то время как большинство из нас считают открытие своего дела очень рискованным, финансово успешные люди считают рискованной работу с 9 до 5. Ты зависишь от своего работодателя в средствах существования, а твой доход зависит от того, как много ты работаешь. Миллионеры обычно предпочитают деятельность, в которой не существует предельного уровня доходов в случае, если они преуспеют.

Большое количество миллионеров, сделавших себя самостоятельно, прилежно учились в школе, но они не были лучшими.

Вы можете задать вопрос, а как насчет тех респондентов Стэнли, у которых нет своего дела? Его список включает в себя врачей, юристов, бухгалтеров и тех, кто преуспел в качестве служащего большой компании? Разумеется, таких много, но они обычно не входят в число мультимиллионеров. Даже если человек — один из лучших в своей профессии в одной из этих областей, он может лично обслуживать за плату лишь

одного клиента в конкретный момент времени. А работодатель всегда может нанять для этого других людей и пожинать все больше и больше плодов.

Одна из самых интересных глав этой книги касается взаимосвязи между смелостью и богатством. Все миллионеры, опрошенные Стэнли, имеют одно общее качество: веру в то, что они способны сделать состояние. Люди до отвращения много говорят о необходимости вкладывать деньги в акции, но, как верно замечает Стэнли, мало кто действительно думает об *источнике* богатства: обычно идея, превращенная в бизнес, сначала принадлежит маленькой группе людей. Настоящие создатели богатства сосредоточены на построении процветающего бизнеса вместо игры в открытых акционерных обществах, о которых они никогда не будут полностью информированы.

Школа

Большое количество миллионеров, сделавших себя самостоятельно, прилежно учились в школе, но они не были лучшими. Лучше всего школа научила их разбираться в людях и уметь с ними ладить, и этот упорный труд смог дать удивительные результаты.

Многих считали недостаточно умными, чтобы добиться успеха, потому что у них не было хороших аналитических способностей или высокого IQ, чтобы отдать их на медицинский или юридический факультет. Но позже большинство миллионеров признают, что такая оценка сделала их более целеустремленными. Зная, что их никогда не будут ассоциировать с «элитой», они решили доказать свою значимость другими способами. Они стали специалистами в области чело-

веческих отношений и определения существующих возможностей.

Люди часто сводят успех к удаче, но мало кто из миллионеров Стэнли считал удачу важным фактором успеха. Они единодушно считают, что «чем лучше ты работаешь, тем ты становишься удачливее».

Супруга

Девять из десяти женатых миллионеров говорят, что брак был существенным фактором их успеха. Супруга оказывает им психологическую поддержку и дает советы, которые чаще бывают ценными.

После любви, привлекательности и общих интересов большинство миллионеров выбрали своих супругов по какому-то дополнительному признаку: они отмечали мелочи, указывавшие на самоуважение, порядочность и даже сочувствие. Выясняется, что супруги миллионеров имеют качества, помогающие им в ведении бизнеса: они умные, честные, надежные, неунывающие. Миллионеры прозорливы в выборе жен, зная, что это сильно повлияет на их успех.

Большое складывается из малого

Чтобы стать богатым, требуется ряд навыков и привычек. Некоторые из них кажутся незначительными или очевидными, хотя многие из нас этого не делают. Миллионеры:

- ❖ приобретают старинную мебель или ее качественные копии, которые можно перетянуть, вместо того чтобы раз в несколько лет покупать более дешевые вещи;

- ❖ покупают хорошего качества обувь и по мере необходимости ремонтируют ее или ставят новые подметки, вместо того чтобы покупать новую;
- ❖ покупают товары для дома в дешевых магазинах. Половина опрошенных миллионеров всегда составляют список, прежде чем отправиться за покупками с супермаркет;
- ❖ типичный миллионер, участвовавший в опросе, никогда не тратил больше 41 тысячи долларов на покупку автомобиля (многие из них покупают качественные подержанные машины за гораздо меньшую сумму, чем эта) и больше 38 долларов на стрижку;
- ❖ миллионеры бережливы, но не любят делать все своими руками. Они найдут кого-нибудь, чтобы покрасить дом, потому что знают, что свое время лучше потратить на обдумывание вложений. Они нанимают лучших специалистов, чтобы решить проблемы с налогами и правовые вопросы. Услуги больших бухгалтерских и юридических фирм обходятся дорого, но их полезные советы и связи снижают затраты в долговременной перспективе.

Заключительные комментарии

Книга «Мышление миллионера» могла бы быть лучше отредактирована (многие суждения повторяются), но вы покупаете эту книгу не ради изящной прозы. За цену, меньшую, чем у горячего блюда в хорошем ресторане, собранная в ней информация может оказаться крайне выгодной покупкой.

В ней много репрезентативных фактов и идей, включая пять основных принципов финансового успеха,

чаще всего упоминаемых миллионерами, интересные реальные истории и анекдоты о некоторых миллионерах. В 46 таблицах представлены данные исследования, и в них разберется даже тот, кто не в ладу с цифрами.

Что такое мышление миллионера? Это не спартанский образ жизни и не поклонение деньгам, а независимость от кредита и умение управлять своими финансами. Прекрасная самодисциплина среднего миллионера говорит о том, что они не могут долго копить богатство после того, как удовлетворены их скромные нужды.

Мышление миллионера напоминает об известном библейском изречении: «Кому много дается, с того много спрашивается». Эти люди не только имеют деньги, они также любят свою работу. Большинство людей подумают: «Конечно, они любят свою работу, они могут делать что хотят», но мало кто принимает во внимание, что в первую очередь именно любовь к своему делу помогла им стать богатыми.

Томас Дж. Стэнли

Стэнли имеет докторскую степень по бизнес-администрированию от Университета штата Джорджия и прежде был преподавателем маркетинга в том же учебном заведении. Одним из его коллег по университету был Дэвид Дж. Шварц, автор книги «Искусство мыслить масштабно» (см. стр. 356).

Стэнли стал изучать богатых людей в начале 1970-х годов. Он также написал книги «Маркетинг изобилия» и «Сосед-миллионер».

Он живет в Атланте, в штате Джорджия, с женой и двумя детьми.

Достижение максимума

«Вам кажется, чтобы быть счастливым и успешным, чтобы получить от жизни то, что вы хотите, нужно знать комбинацию цифр. Но вместо того, чтобы, как в игровом автомате, крутить барабаны, надеясь на удачу, вам нужно изучать и подражать людям, которые уже сделали то, что вы хотите, и добились таких результатов, каких хотите добиться вы».

В двух словах

**Ежедневно соотносить свою жизнь
с написанными на бумаге целями —
это основа успеха.**

В схожем ключе

Том Хопкинс *«Профессиональное пособие для
достижения успеха»* (стр. 234)

Максвелл Мальц *«Психокibernетика»*

Энтони Роббинс *«Беспредельная власть»* (стр. 338)

Брайан Трейси

Брайан Трейси вырос в бедной семье, и ему приходилось носить одежду из благотворительного магазина. Бросив школу, он занимался тяжелой физической работой и жил в пансионах. В 21 год Трейси нашел работу на норвежском грузовом судне и странствовал по свету. Следующие 8 лет он жил и работал в 80 странах.

Наконец, Трейси нашел себя в продажах за комиссионные, и хотя сам он не был успешен, его всегда интересовал вопрос: что делает одних людей успешными, а других нет? Как новоиспеченный торговец он стал жадно читать о методах торговли и о том, как стать лучшим продавцом. Он заимствовал эти методы, и его результаты постепенно улучшались. Полгода спустя он стал лучшим продавцом в своей компании.

Когда он перешел в менеджмент, то прочел все что мог по управлению людьми и созданию большой торговой структуры, объединяющей несколько стран. Вступая в сферу недвижимости, он «снова засел за книги» и общался с успешными застройщиками. Его первым проектом было финансирование, постройка и сдача в аренду торгового центра стоимостью 3 миллиона долларов.

Ночами Трейси завершал среднее образование и наконец-то получил допуск к программе магистра управления бизнесом, чтобы изучать теорию бизнеса и маркетинга, которая позволяла ему стать консультантом по вопросам управления.

Чтобы узнать о счастье, он прочел все, что нашел, по метафизике, психологии и мотивации, а когда женился — узнал все о воспитании детей. Чтобы получить представление о перспективности и выяснить, почему некоторые страны богаты, а другие бедны, он прочел много книг по истории, экономике и политике.

Через два года размышлений над вопросом, что делает некоторых людей более успешными, Трейси решил объединить все, что знает, в «методику успеха», которая могла бы помочь остальным людям. Он создал курсы, но примерно три года ушло на то, чтобы программа завоевала популярность. Затем он выпустил аудиокурс «Психология успеха» и со временем продал полмиллиона экземпляров.

«Достижение максимума: стратегии и навыки, которые разбудят ваши скрытые силы и помогут вам достичь успеха» — книжная версия этой программы.

Овладение навыками

Трейси дает эту краткую автобиографию, чтобы показать, как он из бродяги стал целеустремленным человеком. Разнообразные виды деятельности давали ему возможность заниматься любимым делом — изучать сам успех.

Когда он собрался синтезировать все, что знал, то понял, что есть «главное качество», которое может да-

вать великолепные результаты в течение всей жизни: способность ставить перед собой цель и достигать ее.

Когда в 23 года Трейси открыл для себя важность постановки цели, первое время он ощущал, что может управлять своим будущим. Люди, как он узнал, целенаправленны: нас формируют наши амбиции, подготавливая к встрече с предполагаемым окончательным состоянием.

Знаменитая «Психокибернетика» Максвелла Мальца рассказала Трейси о том, что люди — это, по сути, машины, которым требуются цели, чтобы жить наиболее полно. Мальц сравнивает людей с самонаводящимися ракетами, которые постоянно выверяют свою траекторию, чтобы поразить цель. В то же самое время мы можем программировать себя на достижение желаемого за счет постоянного самоконтроля.

Благополучие в личной жизни очень важно для достижения целей.

Интересно, что полярность целей не имеет значения: чего бы вы для себя ни пожелали, вы, скорее всего, добьетесь этого независимо от того, хорошо это или плохо. Следовательно, почему бы не уделить время поискам прекрасной, обогащающей жизнь цели?

Важность практики

Менее 3 процентов людей записывают свои цели, и менее 1 процента регулярно их просматривают, отмечает Трейси. Однако большинство из нас знает, что иметь цели — это хорошо, и мы даже посещаем курсы и читаем книги на эту тему. Мы тратим много лет на учебу, но самому важному действующему фактору ус-

пеха — как сделать наши желания и замыслы реально-
стью — учат редко.

Так почему же мы ничего не предпринимаем, что-
бы наметить для себя цели? Трейси перечисляет при-
чины, и самая важная среди них — что мы не готовы
взять на себя полную ответственность за свою жизнь.
Если мы не ставим перед собой целей, то нам не нуж-
но ни к чему стремиться.

Самая заурядная причина — постановка целей не
была свойственна нашему семейному или социально-
му окружению. И в результате мы будем иметь дело с
людьми, не имеющими ясных представлений о том,
куда они идут, и станем человеком, «следующим за по-
следователями».

Вознаграждение за постановку цели в том, что, дос-
тигнув очередной цели, вы чувствуете ответственность
за свою судьбу и используете продуктивно каждое мгно-
вение. Самоуважение повышается, вам легко оставаться
мотивированным. И вы неожиданно понимаете смысл
выражения «нет ничего успешнее успеха».

Умение ставить цели

Чтобы цели работали, они должны вас обогащать, но
быть реалистичными. Когда Трейси зарабатывал 40
тысяч в год, он поставил перед собой задачу зарабо-
тать 400 тысяч. Проблема в том, что эта задача была
огромной, и он в глубине души не верил в ее осущест-
вимость. Пересмотрев задачу и решив заработать 60
тысяч — всего лишь на 50 процентов больше, он сде-
лал это за шесть месяцев.

Цели нужно записывать на бумаге. Хотя это требу-

ет некоторой дисциплины, есть нечто волшебное в том, чтобы записать свою цель, тем самым повысив вероятность ее реализации. Чем больше вы напишете подробностей о вашей цели — тем лучше, потому что подсознание нуждается в подробностях, чтобы сформировать действие. «Невозможно достичь цели, которую ты не представляешь», — говорит Трейси. Вам не нужно думать о деталях того, как эта цель будет достигнута; важно быть точным и определенным в том, чего ты хочешь. Без этого ваша жизнь непредсказуема.

Цели можно разделить на материальные и нематериальные. Нематериальные, например, касающиеся повышения упорства, не требуют определенных сроков. А материальные

цели, такие как покупка квот на продажу, требуют определенности, потому что они заставляют вас больше работать, чтобы обеспечить их реализацию.

Друг Трейси, инструктор по продажам, прокомментировал: «Не бывает нереальных целей, бывают только нереальные сроки». Если вы не смогли достичь той цели, которую наметили, не думайте, что постановка цели не работает. Вместо этого стремитесь расширить ваши знания об этом. Помните, что ясные цели дают силу для того, чтобы продержаться; без них легко потерпеть неудачу при первом же препятствии.

Менее 3 процентов людей записывают свои цели, и менее 1 процента регулярно их просматривают, отмечает Трейси.

Важная цель

Любое достижение, говорит Трейси, ничего не стоит, если оно не соответствует ощущению душевного покоя. Потому, какими бы ни были ваши цели, они должны

вертеться вокруг единственной значимой для вас жизненной цели. Вы успешны только тогда, когда можете достичь личного счастья, потому вы должны преследовать те цели, в которых очень заинтересованы, — только тогда вы можете быть полезными другим.

Благополучие в личной жизни очень важно для достижения целей. Только когда все здесь хорошо,

Когда Трейси зарабатывал 40 тысяч в год, он поставил перед собой задачу заработать 400 тысяч.

напоминает нам Трейси, «вы можете направить свои мысли на самовыражение, которое позволяет реализовать свой потенциал». Очень

мало кто имеет определенную цель наладить свою личную жизнь.

Еще одна из основных составляющих успеха у Трейси — это финансовая свобода. Денежные проблемы являются причиной распада примерно 80 процентов отношений, поэтому вы имеете моральный долг перед собой и своим партнером получить соответствующие навыки и знания, чтобы вас больше ценили.

Заключительные комментарии

«Достижение максимума» — это стилистически простое руководство, и многие из идей, предложенных в этой книге, могут показаться не новыми, но загляните дальше, и вы ощутите вдохновение. Несколько глав охватывают почти все аспекты личного развития. Мы здесь сосредоточились только на главном элементе философии Трейси — на постановке цели, но в этой книге изобилие материала, отвечающего на его исходный вопрос: «Почему одни люди успешны, а другие нет?»

Один из ответов — они настоящие лидеры. Авторитеты в области мотивации, такие как Том Хопкинс, Энтони Роббинс и Трейси, никогда не упускают возможности сказать, что книги открыли им глаза на существующие возможности. Так происходит потому, что чем больше ты читаешь о жизни и делах успешных людей, тем скорее повысишь собственную планку.

Брайан Трейси

Трейси родился в Канаде в 1944 году. Он — один из ведущих специалистов по мотивации в мире, часто проводит семинары для торговых работников, директоров и частных лиц. Его компания «Brian Tracy International» находится в Сан-Диего, в штате Калифорния.

Его аудиопрограммы включают в себя следующие: «Психология успеха», «Психология продаж», «Преуспевающая женщина», «Привычки на миллион долларов» и «Как управлять своим временем». Он написал книги: «Сто железных законов успешного бизнеса», «Постройте свое будущее» и «Точка фокуса».

ИСКУССТВО ВОЙНЫ

«Самый лучший метод применения военной силы — завоевание целой страны, стереть страну с лица земли — это плохо. Древние воины, знавшие, как правильно использовать военную силу, побеждали армию врага, но не в бою. Они завоевывали вражескую страну, но не силой. Их целью было получить все в целости и сохранности. Таким образом, солдаты оставались живы, и наш господин захватывал больше всего трофеев. Поэтому полководец, выигравший все свои битвы, разгромив другие армии, — не самый лучший воин. Лучший воин тот, кто выигрывает войну, заставив врага сдаться без борьбы и битв.

В двух словах

Успешный человек имеет редкую способность разрешать конфликт и гарантировать наилучший для всех исход.

В схожем ключе

«Бхагават-Гита»

Чин-Нинг Чу *«Каменное лицо, черное сердце»* (стр. 98)

Лао Цзы *«Дао дэ Цзин»*

Сунь Цзы

Сунь Цзы жил в ту же эпоху, что и Конфуций, в Северном Китае. Он был выдающимся военным стратегом периода Сражающихся царств¹. В Китае он известен просто как Сунь Цзы, и в книге «Искусство войны» собраны его мысли о том, как выжить и преуспеть в тяжелые времена. Долгое время передаваемые устно, позже они были записаны на бамбуковых дощечках и, в конце концов, стали книгой.

«Искусство войны» было не единственным военным трактатом своего времени, но считается величайшим из них. Как утверждают авторы недавнего прекрасного перевода («Denma Translation Group», Shambhala, 2002 г.), другие военные книги того времени — это просто технические руководства. «В «Искусстве войны» сделан акцент на знании как средстве достижения победы, а ее главное оружие — это сила, уже существующая в природе и человеческом обществе».

Внимание к личному — знанию, характеру, настроенности на Дао (дух, управляющий мирозданием) — объясняет, почему эта книга все еще значима и полезна.

¹ Период Сражающихся царств — период китайской истории от V века до н.э. до объединения Китая в 221 до н.э.

Победа путем ненападения

«Сто побед в ста боях — это не очень искусно.

*Подавить войска противника без боя —
вот настоящее искусство».*

«Искусство войны» — это иной способ видения конфликта, вне инстинктивной «борьбы за жизнь». Обладая умом, можно не дать конфликту перерасти во что-то ужасное или вообще не дать ему развиваться, говорится в трактате. Мудрый полководец знает, что битва — всего лишь один из способов завоевания победы. Это концепция «овладения всем в целости», победы с минимальными силами и малыми разрушениями. Ресурсы обеих сторон остаются при этом невредимыми.

Такой исход мы будем описывать сегодня как «обоюдную выгоду» — не просто победу над кем-то, а умение убедить его в своей правоте. Так как мы приобрели более широкий взгляд на вещи, наши гордость и достоинство не пострадали. И наоборот, если мы уверены в необходимости победы-поражения, мы зависим от агрессии и силы.

Способ Сунь Цзы заключается в том, чтобы меньше использовать понятие «враг», а больше думать о Дао всей этой ситуации — то есть о том, что она изменчива — когда вы и другая сторона становитесь почти единым целым.

Вы контролируете ситуацию даже среди явного хаоса. Вот как описывают это переводчики «Denma»: «Речь идет не о вере в удивительные силы, а скорее о том, как устроен наш мир».

Современный пример

Большинство людей, к счастью, никогда не вступят в войну, но нам приходится решать конфликты. Лучший подход к конфликту — бесстрастность, что труднодостижимо.

«Искусство войны» учит: «Разгневанный военачальник проигрывает». Гнев порождает хаос и даже большие страдания, чем те, что неизбежны, а самоконтроль способствует бесстрастному, но мощному действию.

В биографии Уоррена Баффетта (см. стр. 78) Ричард Лоуэнштейн вспоминает о кризисе в легендарной карьере инвестора, когда он боролся за сохранение фирмы «Wall Street Salomon Brothers». Этой фирме, в которой он был главным инвестором, правительство США угрожало закрытием из-за того, что один из ее трейдеров обманул министерство финансов. Баффетт очень много сотрудничал со следователями и в итоге добился, чтобы они сняли обвинения. Его адвокат убеждал, что если продолжать с обвинениями, то может показаться, что его принудили к сотрудничеству. Вместо этого оно должно быть вознаграждено. Лоуэнштейн пишет о Баффетте:

«Он инстинктивно уклонился от сопротивления своим оппонентам и был великолепен, когда победил их без борьбы. Он не столько их убеждал, сколько разоружил их, уподобившись им».

Метод Баффетта — прекрасный пример использования идеи Сунь Цзы о том, что лучшему воину даже не приходится сражаться, чтобы получить желаемое. Ко-

гда вы делаете вежливые признания своим оппонентам, они становятся менее враждебными, и этим достигается лучший для всех исход.

Лидерство благодаря характеру

Чтобы быть лидером по Сунь Цзы, требуется не только понимать других людей, но и знать самого себя.

Чтобы быть непобедимым, вы должны сделать себя таким. Нельзя рассчитывать на чью-то слабость. Победа приходит к тем, кто занимается постоянным самосовершенствованием и развитием, а не к тем, кого беспокоят соперники. Вы не можете контролировать других людей, но, развивая собственную силу характера, осведомленность и проницательность, вы можете стать непобедимым.

Дональд Краузе, чья книга «Военное искусство для руководителей» (1995 г.) применяет теорию Сунь Цзы для того, чтобы успешно управлять людьми, развивать свой бизнес и преуспевать в изменении обстоятельств, замечает, что в китайской философии лидерство — это характер.

Люди, постепенно выработавшие у себя сильный характер, легко становятся лидерами.

*«Зная других и зная себя,
Уцелеешь в ста битвах».*

Посредством такого самопознания и развития стратегической интуиции путем пристального наблюдения за людьми вы можете стать «мудрым военачальником», или, в соответствии с переводом «Denma», «мудрым командиром».

Смотреть шире и видеть яснее

Узкий взгляд всегда ошибочен, уязвим. Приобрести более широкий взгляд на вещи — значит открыть для себя информацию, дающую более точную картину происходящего (Дао ситуации). Более узкий взгляд часто управляется страхом, а более широкий взгляд управляется целью, которую вы бесстрастно преследуете.

В трактате «Искусство войны» выше всего оценивается оперативная информация. В нем говорится: не действуйте соответственно своим убеждениям или догме, действуйте в пределах информационной дуги данной ситуации или момента. Всегда оспаривайте общепринятую точку зрения.

Мастер координации

Со способностью понимать, что происходит, приходит и способность выбирать направление и скорость движения. Если вы видите целое и обладаете терпением, то вы обладаете духом времени. Вы можете предсказать ход ситуации и соответственно реагировать. Противоположностью этому является действие, основанное на бессознательной привычке и негибкости ума. Даже хорошие привычки могут помешать верной трактовке ситуации.

«Искусство войны» — это иной способ видения конфликта, вне инстинктивной «борьбы за жизнь».

Стратегии Сунь Цзы состоят в накоплении кинетической энергии, затем сильном ударе и быстром уходе. «И как воин ценит победу, так он не любит промедлений». Действия мудрого командира быстры и решительны. Дальше приводятся качества, характеризующие такого лидера.

- ❖ Он контролирует характер боя, а не реагирует на него.
- ❖ Действует тихо и без самонадеянности, чтобы достичь цели.
- ❖ Дает врагу истощиться, чтобы получить преимущество, а затем позволяет его собственной силе вывести его из равновесия.
- ❖ Кажется неуловимым, он повсюду и нигде.
- ❖ Он решает победить, а не просто хочет.
- ❖ Он повелитель неуверенности и хаоса.
- ❖ Он ортодоксален в некоторых вещах, чтобы суметь удивить в других.
- ❖ Он опытен в искусстве обмана, то есть позволяет людям видеть то, что они должны видеть.
- ❖ Стремится больше узнать о противнике.
- ❖ Старается сблизиться со своей командой, чтобы она стала единым целым.

Заключительные комментарии

Запад очень поздно должным образом оценил трактат «Искусство войны». Отчасти потому, что этот текст сам по себе не очень понятен. В нем нет развития сюжета или всестороннего обсуждения проблемы, а последовательность, в которой представлены идеи, как и в «Дао дэ Цзин», часто кажется бессмысленной или противоречивой. Большинство его переводов — это скорее интерпретация текста.

Тем не менее многие исторические лица приписывали свой успех стратегии Сунь Цзы. Среди первых был китайский полководец Сяо-Сяо, сумевший объединить весь Китай, влияние которого продолжалось

как раз до наступления эпохи Мао Цзэдуна. И как отмечается в переводе «Denma», многие фрагменты из учебника для военных моряков США «Ведение боевых действий» удивительно похожи на фрагменты трактата «Искусство войны».

Хотя сегодня эта книга чаще всего используется в более прозаических ситуациях. «Искусство войны» можно увидеть в руках у делового человека, как и в руках у военачальника или политика.

**«Искусство войны» учит:
«Разгневанный военачальник
проигрывает».**

Свое руководство Сунь Цзы создал в очень нестабильные времена, когда старые убеждения и мораль находились под угрозой. Поэтому оно не о «морали» — это изобретение человека, — а о том, как определить, что вам поможет, и действовать в соответствии с волей Высших сил.

«Искусство войны» предлагает стратегии достижения успеха, оправдавшие себя за тысячелетия. Такова природа истинной мудрости, не ограниченной временем или местом.

Сделано в Америке

«Это история о предпринимательстве, риске, упорном труде; понимании, к чему ты стремишься; и готовности делать все необходимое, чтобы этого достичь. Это история о вере в свою идею даже тогда, когда другие люди в нее не верят, и о том, чтобы стоять на своем. Но я думаю, больше, чем что-либо, она доказывает, что нет вообще никаких пределов тому, чего могут добиться обычные заурядные люди, если дать им возможность, поддержку и стимул сделать все возможное».

В двух словах

Будьте лучшим в своем деле, и люди проторят тропу к вашей двери.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги «Автобиография Эндрю Карнеги»
(стр. 90)

Майкл Делл «От Dell без посредников» (стр. 150)

Дж. У. Марриотт «Дух служения» (стр. 314)

Томас Дж. Стэнли «Мышление миллионера» (стр. 382)

СЭМ УОЛТОН

В 1985 году журнал «Forbes» назвал Сэма Уолтона «Самым богатым человеком Америки». Через 20 лет тот же журнал ставит четырех членов его семьи в ряд 10 богатейших людей мира, а его компания «Wal-Mart» имеет оборот больше, чем у любой другой компании на нашей планете.

Массмедиа всегда интересовались семьей с таким огромным состоянием. Вот как описывает это Уолтон:

«Массмедиа изображали меня очень богатым, эксцентричным отшельником, таким деревенщиной, который чуть ли не спит со своими собаками, несмотря на то что у него в подвале припрятаны миллиарды долларов».

Книга «Сделано в Америке» написана за несколько лет до смерти Уолтона. Это попытка объяснить философию и стратегию, стоящую за развитием компании «Wal-Mart» с нуля до статуса крупнейшего розничного продавца в мире за одно поколение.

Начало

Детство Сэма Уолтона пришлось на эпоху Великой депрессии, и его отец, специалист по оценке займов, присутствовал при изъятии семейных ферм. Его дет-

ской мечтой была профессия продавца, и после колледжа и военной службы он стал работать с розничным продавцом Дж. К. Пенни. Женившись на Хелен Робсон, чей отец вложил какие-то деньги в их дело, молодожены открыли по лицензии универсальный магазин «Бен Франклин» в Ньюпорте, в штате Арканзас.

Выяснилось, что у магазина очень высокая арендная плата и конкуренция, но Уолтон все же смог увеличить продажи и доходы. Когда пришел срок продлевать аренду, владелец отказался, он хотел, чтобы этот магазин перешел к его сыну. Уолтон был раздавлен.

Пара снова начала дело в Бентонвилле, городке поменьше на северо-западе Арканзаса. В своем магазине «Five and Dime» Уолтон использовал принципиально новую идею самообслуживания с контрольно-кассовыми пунктами у выхода и флуоресцентным освещением, и этот магазин процветал. Уолтон открыл, что в маленьких городах и их пригородах есть огромный неудовлетворенный спрос, если установить правильные цены. Люди охотно приезжали туда за десятки миль.

Расширение

Послевоенная Америка быстро менялась. Люди переезжали в пригороды и ездили на работу в город, и машины становились необходимостью. Множились рестораны быстрого питания и мотели, обслуживавшие проезжающих по шоссе, которые обычно обходили города стороной.

В таких городках розничная торговля оставалась в основном прежней: маленькие специализированные магазины (мясные лавки, магазины тканей и т.п.) и универмаги. Уолтоны решили оспорить эту уютную схему, предложив гораздо более низкие цены, больший выбор, гарантированную удовлетворенность покупателей и долгие часы работы — то, что сегодня само собой разумеется.

Уолтон попытался также покупать напрямую у производителей, отсекая посредника. Он считал, что если ты покупаешь товары по высокой цене, «то просто-напросто оплачиваешь чью-то неэффективность». Стратегия «Wal-Mart», в то время еще неочевидная, заключалась в том, чтобы продавать больше товаров по более низким ценам в сравнении с продажей меньшего количества товаров по более высоким ценам.

Уолтон отвечает, что его важнейшая цель — экономить деньги покупателей.

К 1960 году Сэм Уолтон и его брат Бад Уолтон создали «империю» из девяти универмагов. Когда Сэма спросили, насколько еще они расширятся, он ответил лишь: «Может быть, очень ненамного», и что они не смогут управлять всем лично. Тем не менее приобретение маленького легкого самолета позволило братьям посещать свои магазины и искать новые места, опровергнув этот прогноз.

Аутсайдер становится гигантом

Первый магазин, названный «Wal-Mart», открылся к 1962 году, когда Уолтону было 44 года. В том же году открылся для бизнеса «K-Mart» компании «SS Kresge Corporation».

Уолтон делал ставку на свой статус аутсайдера. История компании выглядела как авантюра выскочки из Арканзаса, которого не принимали всерьез. К началу 1970-х годов «K-Mart» имел 500 магазинов, а Уолтоны менее 70. К 1976 году «K-Mart» расширился вдвое до 1000 магазинов, а «Wal-Mart» имел пока только 150.

Первые «Wal-Mart» были довольно непривлекательными и хаотичными, но цены в них были в целом на 20 процентов ниже, чем в других магазинах, и одно

Первый магазин, названный «Wal-Mart», открылся к 1962 году, когда Уолтону было 44 года.

это привлекало покупателей. С улучшением дистрибуции компания нашла возможным расширяться на 30–70 процентов в год. И конкуренция с «K-Mart» стала подогреваться. Об этом свидетельствуют цифры. К 1980 году было уже 276 «Wal-Mart», а к 1990-му компания достигла прибыли в 1 миллиард долларов, имея 1528 магазинов.

В том году, когда Сэм Уолтон написал «Сделано в Америке», «Wal-Mart» продал 27 миллионов пар джинсов и 280 миллионов пар носков, что хватило бы на каждого мужчину, женщину и ребенка в США.

«Wal-Mart» сегодня

Сегодня «Wal-Mart» часто критикуют за то, что он закрыт для слияния и что треть его сотрудников работают неполный день. Другое обвинение связано с тем, что компания относительно мало жертвует на благотворительность.

Уолтон отвечает, что его важнейшая цель — экономить деньги покупателей и за счет этой экономии повысить уровень жизни везде, где бы ни были располо-

жены его магазины. Ни более высокие зарплаты, ни благотворительная программа не будут служить этой цели.

Политика использования по возможности американских поставщиков, считает Уолтон, создала сотни тысяч рабочих мест и сделала американское производство более конкурентоспособным. Он также позаботился, чтобы организационная структура «Wal-Mart» позволяла проникать идеям из народа, и компания стала такой большой только благодаря «заботе о маленьком человеке». Поэтому ясно, что невозможно больше, чем «Wal-Mart», отличаться от всех этих «Энронов»¹, чей стиль работы Уолтон называл (задолго до того, как вскрылись проблемы некоторых крупнейших корпораций Америки) «грабительским с начала и до конца».

Путь Сэма Уолтона в бизнесе и в жизни

- ❖ Заимствуйте чужие идеи для бизнеса и успешно их применяйте («Большую часть всего сделанного я позаимствовал у кого-то другого», — писал Уолтон).
- ❖ Конкуренция принуждает к усовершенствованию. Приветствуйте ее.
- ❖ Используйте технику, но только чтобы снизить цены и служить покупателю.

¹ Энрон — «Enron Corporation», ныне несуществующая американская энергетическая компания, завершившая деятельность в результате банкротства в 2001 году.

- ❖ Никогда не переставайте искать возможность сэкономить. Кабинеты у руководителей «Wal-Mart» маленькие, а в поездках они, как известно, живут по двое в одном номере.
- ❖ Никогда не пренебрегайте рынком сбыта из-за того, что он кажется вам слишком маленьким.
- ❖ Хорошо относитесь к своим работникам («Wal-Mart» называет их партнерами). Довольные партнеры будут хорошо обращаться с покупателями, и покупатели придут к вам снова. (Программа «Wal-Mart» по участию служащих в прибылях обеспечила благополучие множества партнеров, в то время как «усушка» — воровство работников или их друзей — составила половину среднего по отрасли показателя.)
- ❖ Никогда не удовлетворяйтесь тем, как обстоят дела. «Чтобы быть успешным в этом мире, нужно постоянно меняться». Это, а не деньги, двигало Уолтоном.
- ❖ Ваша работа в этом мире — создавать ценности там, где их не было раньше. Чтобы заработать деньги, нужно чем-то обогатить наш мир.
- ❖ Не бойтесь ошибиться и никогда не беспокойтесь о том, что придется менять сознание. Уолтон бесил других руководителей тем, что досконально прорабатывал серьезные решения.
- ❖ Заговаривайте с людьми прежде, чем они заговорят с вами. Узнавайте их.
- ❖ Ставьте перед собой высокие цели.
- ❖ Сохраняйте независимую позицию.

Заключительные комментарии

Преданность и решительность Уолтона были общеизвестны. Перед проведением своих субботних встреч с менеджерами он вставал в 3–4 часа утра, чтобы просмотреть недельные показатели и получить наилучшее представление о каждом сотруднике компании. «Wal-Mart» никогда не расширялась бы с такой скоростью, если бы ее основатель не делал акцент на «выполнении задач в рекордные сроки».

Тем не менее в конце книги «Сделано в Америке», написанной незадолго до смерти, целеустремленный Уолтон спрашивает себя: стоило ли это всех усилий?

Стоило ли создание «Wal-Mart» времени, которое он мог провести со своими родными? И отвечает «да» — просто потому, что каждый играет в жизни свою роль, а он был торговцем. Семья была для него крайне важна, но его призванием была торговля.

Это классическая книга, автор которой не занимается самовосхвалением. Уолтон прилагает все усилия, чтобы показать, что «Wal-Mart» — это коллективный успех, и даже если вы несколько не интересуетесь розничной торговлей, вас заинтересует история о том, чего смогла достичь одна семья.

Хелен Уолтон, имеющая ученую степень в области финансов, очевидно, была главным фактором успеха своего мужа, помимо стабильной семейной жизни, которую она обеспечивала.

Изначально он хотел стать компаньоном своего друга и открыть магазин в Сент-Луисе, но она его пе-

реубедила: никакого партнерства, никакой жизни в городе с населением более 10 тысяч человек. Семья успеха «Wal-Mart» — семейная компания с акцентом на маленькие города — было, таким образом, посеяно Хелен Уолтон.

Прочитайте эту книгу ради «10 правил создания бизнеса» Сэма Уолтона, являющихся правилами личного успеха, и ради многочисленных анекдотов от членов его семьи, менеджеров и партнеров «Wal-Mart». Если вы собираетесь открыть компанию, то вы должны прочесть «Сделано в Америке», чтобы еще раз обдумать все возможности.

Сэм Уолтон

Уолтон родился в Кингфисшере, в Оклахоме, в 1918 году. Когда ему было 5 лет, его родители переехали в Миссури и окончательно осели в Колумбии. Он продавал подписки на журналы и подрабатывал доставкой газет во время учебы в школе вплоть до колледжа, где он зарабатывал 4 тысячи долларов в год, готовясь к защите диплома по бизнесу. Он прилагал усилия к тому, чтобы стать популярным, и был президентом студенческого сообщества.

Когда в 1942 году Америка вступила в войну, Уолтона признали ограниченно годным из-за небольшой аритмии. Живя в Оклахоме и работая на пороховом заводе, он встретил свою будущую жену Хелен Робсон, дочь известного банкира и юриста. У них родилось четверо детей: Роб, Джим, Эллис и Джон, которые по-прежнему ведут дела компании.

«Walton Enterprises», семейное предприятие Уолтонов, владеет только третью официально зарегистрированных акций компании. Уолтон решил сделать ее открытой компанией, чтобы избавить семью от долга.

В 1992 году, в возрасте 74 лет, Уолтон умер от рака кости. Недавно он получил Президентскую медаль свободы¹. Уолтон хотел посвятить последние недели жизни инспектированию магазинов, но неспособность передвигаться и поддержка партнеров позволили ему закончить книгу «Сделано в Америке», написанную в соавторстве с Джоном Хьюи.

¹ Президентская медаль свободы — высшая награда США для гражданских лиц за существенный вклад в защиту национальных интересов США, в поддержание мира, а также в общественную и культурную жизнь.

Наука стать богатым

«Богатства, завоеванные в конкурентной борьбе, никогда не бывают удовлетворительными и постоянными — сегодня они ваши, а завтра чужие. Помните, если вы хотите разбогатеть научным и надежным методом, вам нужно полностью уйти от конкурентного мышления. Вы не должны ни на минуту усомниться, что приток средств прекратится».

В двух словах

**Естественно и логично стать лидером
посредством применения своих творческих сил.**

В схожем ключе

Клод М. Бристоль *«Магия веры»* (стр. 70)

Шакти Гавэйн *«Творческая визуализация»*

Кэтрин Пондер *«Динамические законы процветания»*
(стр. 322)

Флоренс Скавел Шинн *«Потайная дверь к успеху»*
(стр. 364)

Уоллес Д. Уоттлз

Когда вам попадаетея книга с заголовком «Наука стать богатым», может возникнуть подозрение, что это учебник жадности от автора с сомнительными побуждениями. Тем не менее стоит сохранить непредвзятость, так как на самом деле произведение Уоттлза — это метафизическая работа, посвященная очень земному предмету.

Монистический взгляд на мироздание, на котором основана эта книга, говорит, что все в мире взаимосвязано и является частью целого. Это основа восточной философии и религии, к тому же, доказывает Уоттлз, основа учений Декарта, Спинозы, Лейбница, Шопенгауэра, Гегеля и Эмерсона, изучению философии которых он посвятил годы. Это также система убеждений церквей «New Thought», которые необыкновенно легко относятся к догмам и строго к усовершенствованию человечества.

Тогда как традиционная христианская церковь связывала духовность с бедностью, религия Уоттлза подчеркивает естественность достатка. Он довел этот постулат до его логического завершения, сказав, что человек не может до конца реализовать свой потенциал, если вынуж-

жден преодолевать денежные затруднения, — по сути, эволюция мира зависела от каждого из нас, стремящегося к приобретению богатства честным путем.

Давайте углубимся в эту короткую, но интригующую работу, одно из ранних произведений XX века, посвященных богатству.

Подключайтесь к источнику

Что является источником богатства? Все выдающиеся исследователи богатства говорят, что источник богатства — это скорее мысль, чем материя. Наполеон Хилл называл этот источник Бесконечным разумом, Дипак Чопра назвал его «пространством чистого потенциала», а Уоттлз и Кэтрин Пондер описывали как бесформенную субстанцию, из которой возникла вся материя как «вещество».

Может ли изобилие возникнуть из очевидного ничего? Смотрите, что сказал великий изобретатель Томас Эдисон:

«Идеи приходят из космоса. Это может казаться паразитическим и невероятным, но это правда.

Идеи приходят из космоса».

Этот комментарий найден в книге «Магия веры» (см. стр. 70), автор которой, Клод Бристольт, заметил: «Разумеется, Эдисон должен был это знать, так как только немногие воспринимали или выдвигали новые идеи».

Исходным условием учения Уоттлза является то, что, если намеренно поместить ясную мысль в бесформенную субстанцию, она не может не получить материального выражения. Если многократно представлять се-

бе желаемое, оно возникает посредством организации существующих способов производства. Это тайный и кратчайший путь к получению того, что вы хотите.

Однако человечество большую часть своей истории достигало этого другим способом, пытаясь создавать только из существующих материалов, прилагая идею к материи посредством ручного труда. Уоттлз замечает, что мы только что начали действовать так, как действует Бог, который, в конце концов, постоянно творит нечто из ничего. Благодаря науке о мышлении мы теперь начинаем понимать, что можем создавать вещи гораздо легче и совершеннее, сначала запечатлевая их образ в бесформенной субстанции.

Если вы признаете, что все на свете исходит из чего-то нематериального, то ваша жизнь и поведение будут отличаться от жизни того, кто считает, что основой всего является материя. Основу для ваших решений будут формировать не одни только внешние явления, потому что вы будете знать: мироздание богато и изменчиво. Говоря словами Уоттлза:

«Чтобы думать о здоровье посреди болезни или о богатстве посреди бедности, требуется сила. Но кто овладевает этой силой, становится гением. Он может победить несчастья, он может получить то, что хочет».

Явление роста

Природа всегда стремится к самовыражению и росту — это достоверный факт. Она стремится к большей усложненности и совершенству, одним словом, к про-

Уоттлз говорит: «Если хотите стать богатым, не нужно исследовать бедность».

грессу. Поэтому, доказывает Уоттлз, «не может быть нужды, если только Бог не станет отрицать сам себя и не сведет на нет собственные творения». Для вас естественно желать большего, и желание быть богатым должно пониматься как естественное внутреннее развитие и прогресс.

Но при одном условии: то, к чему вы стремитесь, должно быть в гармонии с миром. Оно должно содействовать вашему полнейшему самовыражению, а не просто служить для радости и развлечения. «Вы не должны хотеть стать богатым, чтобы жить по-свински, чтобы удовлетворять свои животные желания, — это не жизнь». Вы хотите богатства, чтобы заниматься тем, что вам интересно, развивать свой ум, путешествовать, окружать себя красотой и иметь возможность щедро давать другим.

Творчество и конкуренция

Уоттлз напоминает вам, что субстанция, порождающая развивающуюся вселенную, не выбирает того, кого она поддерживает: ее энергия доступна всем, и изобилие ее богатств бесконечно. Нет нужды опасаться, что вы «получите». «Вам не нужно торговаться», — говорит он, — и бессмысленно пытаться отнять что-то у других.

Идеи о конкуренции не отражают реальности нашего богатого мира. Концепция конкуренции покоится на убеждении, что есть один источник благ, которые можно поделить, в то время как творчество покоится на признании его неисчислимых богатств. Вам нужно стать творцом, а не конкурентом.

Однако что это за люди, разбогатевшие благодаря конкуренции? Уоттлз говорит, что они, как динозавры

доисторической эпохи, стали неотъемлемой частью эволюционного процесса налаживания производительности и все без исключений были сведены на нет той же логикой конкуренции, толкавшей их вперед. Их богатства не были ни удовлетворительными для них, ни стабильными в более широком социальном смысле.

Учтите, что другие люди не могут победить в этом соревновании, если вы создаете что-то уникальное благодаря своему воображению, способностям и опыту, составляющим вашу неповторимую личность. Большие организации не помешают вам достичь процветания, если вы идете к нему собственным путем. Дальше Уоттлз дает совет, как достичь настоящего процветания: вы должны предложить что-то такое, что покупатели воспримут как нечто более выгодное, чем остальное.

Постоянная благодарность

Многие подтвердят, что лучший способ привлечь к себе что-то — это благодарить за то, что у тебя уже есть. Так как сущность мироздания — изобилие, оно вознаграждает тех, кто активно признает этот факт и всегда за это благодарен.

Когда вы настроены на источник, создающий все сущее, естественно, он обеспечивает вас всем необходимым. Благодарность не дает вам опуститься до уровня мыслей о конкуренции и нужде и позволяет признать те благословения, которые вы уже имеете. Уоттлз упоминает слова из Библии «Приблизьтесь к Богу, и Он приблизится к вам» как констатацию факта, потому что благодарность не может не тронуть дающего и, разумеется, поощрит его давать больше.

Дальше Уоттлз советует не тратить время на сетования на мироустройство и жалобы на магнатов и политиков. Эти люди — часть земной эволюции, и их действия физически позволяют вам разумно и спокойно преследовать свои цели. Вместо недовольства культивируйте благодарность.

Никогда не говорите о своих прежних финансовых затруднениях. Уоттлз говорит: «Если хотите стать богатым, не нужно исследовать бедность». Неважно, как возникает и переносится бедность, даже если речь идет о жителях многоквартирных домов или голодающих развивающихся странах, — ищите только то, что способствует богатству. Бедным больше нужен стимул, чем благотворительность, и потому вы должны показать им путь к богатству, а не «смягчить» их бедность.

Заключительные комментарии

Стоит задаться вопросом: зачем становиться богатым? Кто-то скажет, что нужно хотеть меньшего, довольствуясь стандартом жизни, облагаемым меньшим налогом. Это, несомненно, правильно, если не учитывать человеческую натуру. Что такое человек, если не множество желаний?

Желание — это мотор, движущий миром, и без постоянно растущего богатства возник бы недопустимый разрыв между желаемым и действительным. Сущность жизни — рост и расширение, поэтому ограничение стремления к достатку противоречит природе.

Также является фактом, что невозможно стремиться к вещам более высокого порядка, если тебе приходится бороться за самое необходимое. «Моральное и ду-

ховное величие, — говорит Уоттлз, — возможно только для тех, кто выше конкурентной борьбы за существование». Вы не сможете стремиться к тому, что вас интересует или реализует ваш интеллектуальный потенциал, если у вас нет денег на покупку книг или свободного времени на чтение. К тому же гораздо легче позитивно смотреть на жизнь, когда ты можешь окружить себя красивыми вещами. Кроме того, замечает Уоттлз, для душевной жизни человека важна любовь, но трудно любить, если страдаешь от бедности.

В XXI веке мы как будто стали более открыты для идеи, что духовность и богатство совместимы. За

это мы отчасти должны поблагодарить проповедников сознания изобилия, которые переместили возможность личного обогащения из области вины в область справедливых ожиданий. Книга «Наука стать богатым» будет отвергнута некоторыми людьми как эксцентричная, но она на самом деле опередила свое время. И, несмотря на мистический язык, она крайне утилитарна.

Для вас естественно желать большего, и желание быть богатым должно пониматься как естественное внутреннее развитие и прогресс.

Уоллес Д. Уоттлз

Биографические сведения об Уоттлзе скудны, нам известно только, что он родился в Америке сразу после Гражданской войны и умер немного спустя после издания книги «Наука стать богатым».

Он также написал: «Здоровье, обретенное благодаря «New Thought» и посту», «Искусство быть великим», «Искусство быть здоровым» и роман «Хеллфайер Хэррисон».

Джек

«У фантазии или мечты не бывает прямого пути.
Я — тому живое доказательство. Это история
удачливого человека, неизвестного одиночки,
который оступался и все же шел вперед, чтобы жить
и даже преуспевать в одной из самых знаменитых
корпораций мира. А еще — это история успеха
американского провинциала. Я всегда помнил о своих
корнях, даже когда мои глаза открылись на мир,
о существовании которого я не знал».

В двух словах

**Не нужно недооценивать того, сколь далеко вы
можете пойти, оставаясь самим собой.**

В схожем ключе

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн)

«Баффетт» (стр. 78)

Эндрю Карнеги «Автобиография Эндрю Карнеги»

(стр. 90)

Дж. У. Марриотт «Дух служения» (стр. 314)

Сэм Уолтон «Сделано в Америке» (стр. 406)

Джек Уэлч

Джека Уэлча вдохновили на написание книги «Джек. Самая суть» сотни полученных писем. Всю свою трудовую жизнь люди, которые ему писали, ощущали давление необходимости приспособливаться, чтобы быть успешными, но в нем они нашли успешного нонконформиста, того, кто подогнал под себя компанию, на которую работал, вместо того чтобы дать ей подогнать его под себя.

В 1960 году его наняли на работу в «General Electric», где он вошел в команду людей, разрабатывающих новый вид пластика. Уэлч был настроен бороться с бюрократией и быть собой, даже если это значило быть уволенным. Его первый год работы был таким ужасным, говорит он, что он чуть не ушел. Он замечает, что его карьера соответствовала сюжету знаменитого фильма 1960-х годов «Выпускник», в котором молодому Дастину Хоффману говорят «заняться пластиком».

Несмотря на то что Уэлч ругал производство и создал другое, только чтобы узнать, что его продукция имеет серьезные изъяны и не готова выйти на рынок, он вырос в должности.

Сумев сделать за три года более чем вдвое больше исходных пластиков «GE», через 8 лет работы в «GE» он стал генеральным директором отдела пластиков.

Возвышение бунтаря

В корпоративной жизни Америки 1970-х годов приказ и контроль были способом управления, и никто не говорил об увлеченности или удовольствии. Но Уэлч избрал другой принцип: «Я пытался создать неформальность маленького бакалейного магазина внутри большой компании».

Его философия неформальности включала шумные праздники даже в честь небольших достижений. «В те дни я бросал ручные гранаты, пытаясь подорвать традиции и ритуалы, которые, по моему мнению, нас сдерживали».

Но именно достижения заставили обратить на него внимание.

Председатель Рег Джонс, заработавший титул «самого уважаемого бизнесмена Америки», назначил Уэлча на новую должность директора по товарам народного потребления, которые приносили компании 20 процентов доходов.

Уэлч включился в гонку за ряд высших должностей «GE». Его уверенность в себе убеждала, что он способен стать генеральным директором, и теперь это стало реальностью перспективой.

В апреле 1981 года после очень напряженного подготовительного периода, обойдя нескольких очевид-

ных кандидатов, Уэлч был избран генеральным директором.

Новый руководитель имел мало опыта общения со средствами массовой информации, Вашингтоном или Уолл-стрит, и «Wall Street Journal» назвал его вступление в должность главы американского промышленного гиганта заменой «легенды на пробивного парня». Едва ли это очень уверенное начало.

Первым делом люди, а все остальное потом

Уэлч признает, что он не имел детальных планов того, к чему должна стремиться компания, он знал только, как это должно восприниматься. Создание новой культуры для 400 тысяч работников и 25 тысяч менеджеров с бюрократической прослойкой было трудной задачей. Оно заняло два десятка лет.

Для Уэлча главное — это человек. Нанимая лучших, ты получаешь лучшие идеи, и если эти идеи могут свободно циркулировать в «безграничной» среде (он придумал этот термин), то это лучшее в мире место для работы.

В первые свои годы Уэлч потратил массу времени на проверку персонала, пытаясь удалить то, что прогнило, и выявить лучших. Напряженные закрытые собрания с жестким рассмотрением персонала окончились уходом многих сотрудников.

Уэлч запустил систему менеджеров, которые долж-

К середине 1980-х годов Уэлч сократил число работников «GE» примерно на 25 процентов, заработав прозвище Нейтронный Джек.

ны были увольнять ежегодно 10 процентов своих работников.

Большинство считали этот процесс тяжелым и болезненным, но он скорее позволял людям понять, какова их позиция, чем создавал атмосферу страха. Это составляло разительный контраст с тем, что Уэлч называл «фальшивой добротой» прежних исследований персонала, которая обманывала и участвовавших в этом людей, и компанию.

Опросы работников «GE» действительно показали: большинство работников хотели, чтобы компания стала более, а не менее нацеленной на эффективность.

Уэлч признает, что он не имел детальных планов того, к чему должна стремиться компания.

Люди лучше работают на текущие задачи, но еще лучше на большие цели, которые могут быть труднодостижимыми.

Система «GE» изменила общепринятое мнение, что продвижение людей и устранение плохих работников в целях повышения эффективности «плохо влияет на рабочий настрой».

Нам всем ставили оценки в школе и колледже, убеждает Уэлч, но почему это должно прекратиться, когда мы идем работать? И если игроки бейсбольных команд могут получать очень разные деньги, хотя все они играют в одной команде, почему это нельзя применить на рабочем месте? «Строгая дифференциация, — говорит он, — рождает настоящих звезд, а звезды создают прекрасный бизнес».

К середине 1980-х годов Уэлч сократил число работников «GE» примерно на 25 процентов, заработав

прозвище Нейтронный Джек (людей как ветром сдуло, а здания остались). В то же самое время он потратил 75 миллионов на новый фитнес- и конференц-центр в головном офисе и провел большое обновление в центре повышения квалификации руководящих кадров фирмы в Кротонвилле.

Тут же возникла мощная негативная реакция людей: как он мог уволить столько народу и одновременно выбросить такие деньги на «излишества»? Если «GE» хочет двигаться вперед, сказал он, она должна тратить больше денег на меньшее количество людей.

Уэлч сделал именно это, создав компанию в шесть раз большую, чем та, которую он получил, но с меньшим количеством руководителей и всего с 25 новыми вице-президентами.

Стратегии мотивирования 300 тысяч человек

Характерная деловая стратегия Уэлча для всего множества предприятий «GE» состояла в том, что каждое из них должно было стать или № 1 или № 2 в своей области, или же их продадут. Эта стратегия нагнала страху на некоторых отстающих членов «GE», но была понятна и заставила всех сосредоточиться. Если они не № 1 или № 2, то почему они вообще в этом бизнесе?

Другой стратегией было заставить каждый бизнес стремиться к тому, чтобы иметь 10 процентов доли

рынка и в связи с этим найти способ вызвать его быстрый рост. Одним из итогов этой стратегии было то, что «GE» стала развивать услуги, чтобы поддержать свое производство.

Это породило концепцию «выявления рынка» путем определения общего объема рынка, включая все услуги, связанные с их продукцией (например, для реактивных двигателей — все от топлива до финансов). Благодаря этим мерам их потенциальный рынок был гораздо больше: вместо всего лишь «изготовления и продажи продукции» они продавали ее полное обслуживание.

При Уэлче были созданы также другие инициативы.

- ❖ Контроль качества «Шесть сигм» (требовавший иметь только 3,4 дефекта на миллион производственных операций, а норма была — 35 тысяч).
- ❖ Глобализация — не просто приобретение фирм по всему миру, но и развитие местных талантов.
- ❖ Интернет-компании — в 1997 году Уэлч даже не умел печатать и пользоваться Интернетом, а несколько лет спустя «GE» уже решительно признала возможные перспективы, связанные с развитием интернет-компаний.

Несмотря на некоторые ошибки (катастрофическое приобретение инвестиционной компании «Kidder, Peabody» и неудавшееся поглощение «Honeywell International» благодаря регулирующим органам ЕС), «GE» расширяется в шесть раз при Уэлче, участвующем во

всем, от производства компьютерных томографов до финансирования телевизионной сети NBC.

В 2000 году, последнем году его пребывания на посту, прибыли подскочили до рекордных 12,7 миллиарда от выручки в 130 миллиардов. В предыдущие шесть лет «GE» более чем удвоила свои доходы, завоевав титул «самой дорогостоящей компании в мире».

«GE» в образе Джека

Джон Ф. Уэлч-младший родился в 1935 году и вырос в рабочем районе Салема, в штате Массачусетс. Его отец, американец ирландского происхождения, был проводником на железной дороге, и ни один из его родителей не окончил средней школы. Он приписывает своей волевой матери большую долю своего успеха.

Позиция дерзкой открытости станет частью культуры «GE».

В карточных играх Грейс Уэлч учила его яростно бороться за победу и говорила, что его заикание — это такое заболевание, при котором мозг работает слишком быстро и язык за ним не успевает.

Его методика «кнута и пряника» для сотрудников «GE» была взята непосредственно у Грейс Уэлч, как и его коронная уверенность в себе. Хотя в книге «Джек» он делает различие:

«Самонадеянность — это хорошая приманка, и, если не скрывать своих амбиций, она может произвести тот же эффект...»

Уверенные в себе люди не боятся, что их взгляды могут опровергнуть. Они любят интеллектуальные битвы, обогащающие их идеями».

Эта позиция дерзкой открытости станет частью культуры «GE». Ближе к концу книги он говорит о «больных» компаниях и о том, как они истощают страну. Только здоровая фирма, дающая прибыли, способная тратить деньги на природоохранные мероприятия и быть в целом хорошей организацией с высокой гражданской ответственностью, может поддерживать жизнь города.

Мать Уэлча плакала в тот день, когда умер Франклин Делано Рузвельт, — такова была ее вера в правительство.

Отражая неверие в правительство своей эпохи, Уэлч сообщает о вере в то, что если что-то и спасет мир, так это успешные компании.

Заключительные комментарии

Сегодня много говорят о предпринимателях и новаторах, предполагая, что если ты не открываешь собственную компанию, то что-то упускаешь. Действительно, большинство людей по-прежнему работают на компании, и Уэлч подсказывает, что вы можете быть очень довольны своей работой, если нашли фирму, заинтересованную как в новых идеях, так и в прибыли.

«Джек» — это классическое произведение — не только из-за успешности Уэлча, а потому что это прекрасная хроника американского крупного бизнеса последних десятилетий XX века. Оно дает читателю хорошее представление о том, что такое быть гене-

ральным директором одной из крупнейших компаний мира (игра в гольф со знаменитостями кажется дополнительной привилегией), а описания приобретений и борьбы за первенство просто захватывают. Даже по прочтении более 400 ее страниц у вас остается ощущение, что что-то было упущено.

С помощью автора «BusinessWeek» Джона А. Бирна книга «Джек» была написана в последний год Уэлча в должности и передает суету тех дней. Джефф Иммельт был назначен его преемником и продолжает работать в этой должности.

Коучинг высокой эффективности

«Коучинг — это не просто методика, которую можно ввести и применять в строго определенных ситуациях. Это способ управления, способ обращения с людьми, способ мышления, способ существования. Наступает день, когда слово «коучинг» вообще исчезает из нашего лексикона, оно становится образом наших взаимоотношений в работе или где-то еще».

В двух словах

Попробуйте изменить свой способ обучения и взаимодействия с людьми — и пользуйтесь преимуществами такого поведения.

В схожем ключе

Стивен Р. Кови *«Семь навыков высокоэффективных людей»* (стр. 140)

У. Тимоти Голви *«Теннис как внутренняя игра»* (стр. 176)

Джим Лоэр и Тони Шварц *«Жизнь на полной мощности»* (стр. 286)

Абрахам Маслоу *«Мотивация и личность»*

Шерил Ричардсон *«Найдите время для жизни»*
(стр. 330)

Джон Уитмор

Эта на первый взгляд скромная книга об элементах коучинга в деловой среде была продана тиражом в четверть миллиона экземпляров и переведена на множество языков. Исправленные и доработанные издания способствовали ее продаже, но это классическая книга, потому что она призывает изменить наше отношение к людям и методы управления фирмами. Она стала первым произведением, предложившим использовать принципы коучинга в деловом мире.

Книга «Коучинг высокой эффективности» включает в себя ряд полезных приемов для повышения вашей эффективности и выявления лучшего в людях, но она содержит и более глубокие идеи о том, как осознанность и ответственность заставляют понять, что коучинг — это *видение мира*.

Коучинг содержит в себе зачатки больших культурных перемен — перехода от мира, которым управляют предписания, к миру, который формируют самообучение и равенство между людьми.

Коучинг основан на древнем сократовском принципе о том, что человека невозможно чему-то научить, он должен научиться этому сам.

Что такое коучинг?

Коучинг основан на древнем сократовском принципе о том, что человека невозможно чему-то научить, он должен научиться этому сам. Коучинг помогает человеку осознать, как он все делает, чтобы повысить его осведомленность и ответственность.

Коучингу легко научиться. Вы можете ощутить, что уже им пользуетесь и что это — здравый смысл. Хотя он противоречит большинству того, что нам прививает наша культура: осуждению, критике, наказанию и вознаграждению. Его исходное условие — что каждого из нас ждет успех, и роль тренера — просто узнать о решениях человека посредством опроса.

Вопросы направлены на то, чтобы выявить подробности ситуации (что, когда, кто и сколько), но не почему. Вопрос «почему» может привести к осуждению, спровоцировать защитное поведение и сделать весь процесс слишком аналитическим. Просьба назвать больше подробностей повышает концентрацию и осознанность человека, которого консультируют. Люди вынуждены глубже погружаться в эту ситуацию, чтобы найти ответы. Вместо традиционной передачи знаний от одного человека к другому коучинг ориентирован на оптимизацию индивидуальности и уникальности. Следовательно, это самый позитивный способ восприятия людей.

Организация коучинга

Уитмор дает нам тревожную статистику: большинство людей реализуют свой потенциал лишь наполовину, работая примерно 40 процентов всего времени, или

из-за недостатка возможностей внутри организации, или из-за недостатка уверенности в себе.

Это создает ситуацию, когда организация работает далеко не с полной производительностью, и чтобы принять ответные меры, руководство почти всегда применяет техническое или структурное решение проблемы. Однако правильный ответ состоит в повышении психологической эффективности человека.

Традиционные менеджеры пользуются своим положением ответственного за оплату, продвижение и увольнение (кнут и пряник), чтобы получить результат. В этом контексте они не видят никакой проблемы в том, чтобы приказывать людям сделать что-то. Но Уитмор предполагает, что приказ или диктат демотивируют людей и создают обстановку неравенства. Штатные сотрудники боятся показать свои истинные чувства и идеи, а отсутствие неосуждающей обратной связи душит новаторство и модернизацию.

Коучинг находится «совершенно на другом уровне», говорит Уитмор. Если обычный босс, когда кто-то приходит к нему с проблемой, берет управление ситуацией на себя или ругает этого человека за то, что тот довел до такого положения, то босс-наставник задает несколько коротких вопросов о том, что случилось, заставляющих служащего задуматься над ситуацией. Это дает служащему «право собственности» на проблему и побуждает его искать решение. Иногда, в чрезвычайной ситуации, боссу быстрее сказать,

В коучинге цели нужно формировать вокруг желаемого, а не предполагаемого результата.

что нужно делать, чем тренировать подчиненного, но в дружественной обстановке это не вызовет затруднений.

Вы поддерживаете у людей веру в себя, меняя свои ожидания в их отношении. Уитмор упоминает тесты, показывающие, что результаты учеников в целом соответствуют их вере в собственные способности. Таким же образом служащие в целом дают результаты в соответствии с ожиданиями.

Уитмор считает:

«Только когда принципы коучинга будут управлять всем поведением и взаимодействием руководителей и подчиненных, а со временем, конечно, так и будет, полностью раскроется потенциальная эффективность людей».

Вот в чем различие между организацией с командным духом, с единством цели, где вклад каждого максимизирован и оценен по достоинству, и более распространенным типом организации, где есть разрыв между установленной целью и исполнением, а также недовольство сотрудников.

Джим Коллинз («От хорошего к великому», см. стр. 124) отметил поразительное сходство лучших компаний: они не просто сосредоточены на создании прекрасной продукции, но *прежде всего* на создании прекрасной организации, в которой каждый может процветать. Если люди чувствуют, что у них есть возможности для реализации своего потенциала, прекрасные товары и прекрасные услуги появляются почти автоматически. Это сочетание бизнеса с личным развитием и является целью коучинга.

Развитие людей и бизнеса

Некоторые боссы говорят, что коучинг — это, конечно, хорошо, но он требует времени, которого у них нет. Однако, когда у вас будет *атмосфера* наставничества, вы сможете поднимать свое дело и одновременно посвящать время своим служащим. Уитмор приводит хорошо проверенный ряд вопросов, которые можно использовать в сеансах коучинга и которые помогут добиться одновременно личного и делового роста.

Вы можете ожидать, что борьба с суровой действительностью, с которой встречается человек или организация, должна быть первой в повестке дня, но Уитмор указывает, что постановка цели, основанной только на сегодняшней действительности, даст решения, которые завтра уже устареют.

В коучинге цели нужно формировать вокруг желаемого, а не предполагаемого результата. Чтобы цель вдохновляла, она должна выражать такой образ человека или компании, который выводит нас на совершенно новый уровень. Когда вы осознали, что возможно (цель) и где вы сейчас находитесь (реальность), вы готовы изучать альтернативные пути и стратегии (варианты), которые приведут вас к вашей цели.

Заключительная серия вопросов, на которые нужно ответить, связана с действием: когда уже выбран путь, кто будет в этом участвовать и когда это будет сделано (желания)?

Хотя эти вопросы просты, они оказывают преобразующее воздействие, потому что задача «достигнуть

цели» теряет свою неопределенность. Ясность ожиданий порождает два основных принципа эффективности: возросшую ответственность и осознанность.

Сверхэффективности: коучинг ради смысла

Конструктивная книга Тимоти Голви «Теннис как внутренняя игра» (см. стр. 176) вышла в то время, когда была оспорена сама модель работы человека, отмечает Уитмор. Деловой мир был поработочен бихевиористской психологией, которая считала нас пустыми формами, которые нужно обучать или информировать обо всем, и предполагала, что деньги являются главной мотивацией к работе. Но гуманистическая психология Абрахама Маслоу предложила альтернативу: более оптимистичное представление о человеке, в соответствии с которым удовлетворенные базовые потребности (еда, кров) выводят нас на более высокий уровень потребностей, таких как сопричастность, самоуважение, самореализация.

Компания будущего, говорит Уитмор, будет всячески стараться дать людям деньги, стабильность и чувство общности, а также будет обладать достоинствами, которые человек посчитает стоящими затраченного на них труда.

Может ли более одухотворенный бизнес — бизнес с более высокими целями — обладать максимальным преимуществом? Уитмор считает, что да. Люди хотят

Уитмор дает нам тревожную статистику: большинство людей реализуют свой потенциал лишь наполовину.

любить ту организацию, на которую они работают. Социально ответственные фирмы — что оценивается по всем параметрам, начиная от вторичного использования природных ресурсов до хорошего обращения с поставщиками, — естественно, будут предпочитаться в качестве работодателей. И мотивировать персонал будет несложно.

Какова роль коучинга в изменении нашего отношения к работе? Уитмор считает, что стресс — это симптом отсутствия смысла или цели. По этой причине коучинг должен не просто добиваться эффективности или достижения целей, а выявлять главные ценности людей, чтобы работа, которую они выполняют, позволяла им наиболее полно самовыражаться.

Заключительные комментарии

Этот обзор коснулся только некоторых тем. Вам нужно приобрести книгу «Коучинг высокой эффективности», чтобы прочесть:

- ❖ важную главу о постановке цели;
- ❖ актуальные вопросы, которые вы можете использовать в ситуациях коучинга, и примеры бесед коучера;
- ❖ раздел об обеспечении показательной и неосуждающей обратной связи;
- ❖ главы о динамике команд и о том, как их тренировать;
- ❖ новые главы (в издании 2002 года) о взаимосвязи коучинга с эмоциональным и духовным интеллектом.

Почему коучинг стал популярным? В последнем интервью Уитмор предположил, что это «проявление упадка внешней власти». Мы не верим правительствам, организованная религия больше не дает нам нужных ответов, и мы не можем полагаться на компании, в которых работаем, чтобы обрести надежность или цели.

В этом вакууме нам стало ясно, что нужно развивать свой собственный этический кодекс, и коучинг — это способ совместить наши цели и ценности с повседневной жизнью.

Более того, в нашу эру личного развития и индивидуализма коучинг — это средство изменения мира *через* людей, а не через социальные институты, считает Уитмор.

Хотя многие люди только на словах признают идеи коучинга, они все-таки должны быть по-настоящему признаны, и книга «Коучинг высокой эффективности» идет долгой дорогой к тому, чтобы напомнить нам, что это на самом деле такое.

Если этой дисциплине удастся стать частью нашей культуры, число людей, получивших настоящие полномочия и ответственность, резко увеличится, и результаты этого превзойдут наши ожидания.

Джон Уитмор

Уитмор родился в 1937 году в Великобритании и учился в Итонском колледже, в Военном училище сухопутных войск в Сандхерсте и в Сельскохозяйственном колледже в Сайрен-сестере.

В 1960-х годах он был профессиональным автогонщиком,

побеждал в чемпионатах для закрытых автомобилей и был членом команды «Ford», победившей в Ле-Мане. В 1966 году он ушел из автоспорта, завел агрофирму и стал директором местного представительства компании «Ford», а потом переехал в Швейцарию и позже в США, чтобы изучать медицину, психотерапию и спортивную психологию.

В 1978 году Уитмор вернулся в Великобританию, где открыл теннисную, лыжную и гольф-школы, основанные на принципах, которые он перенял у Тимоти Голви. Он обнаружил, что этот новый тип спортивной подготовки можно применить в деловой среде, и сегодня его фирма «Консультации по достижению эффективности» является ведущей в сфере европейского корпоративного коучинга.

Фактор удачи

«Люди не рождаются удачливыми. Наоборот, удачливые люди, не понимая этого, используют в жизни четыре основных принципа привлечения удачи.

Узнайте эти принципы — и вы узнаете, что такое удача. Более того, эти принципы можно использовать для увеличения количества счастливых случаев, которые вы переживаете в жизни».

В двух словах

Успешные люди — это удачливые люди, но удача меньше, чем вы думаете, связана со случайностью.

В схожем ключе

Мартин Селигман «Как научиться оптимизму»

Ричард Уайзмен

Что делает некоторых людей более благополучными и удовлетворенными? Почему они всегда принимают верные решения? Ричард Уайзмен заметил, что есть люди, которые как будто бы *умеют* все правильно делать, и создается впечатление, что они всегда выходят сухими из воды. Некоторые люди действительно кажутся удачливее других, хотя как психолог он не был готов признать, что «судьба» или мироздание сговорились мешать одним людям, при этом помогая другим.

Научно-исследовательский отдел Уайзмена изучал некоторые самые туманные области психологии, включая следующие:

- ❖ Как маги применяют психологию для того, чтобы обманывать публику (он сам — квалифицированный маг).
- ❖ Способность врачей нашего рассудка лечить болезни.
- ❖ Исследование экстрасенсов, помогающих полиции расследовать преступления.
- ❖ Техники обмана и внушения.
- ❖ Как звуковые волны могут усиливать эмоции.

Ученые прежде не посвящали много времени исследованиям удачи, поскольку она не считалась предметом эмпирического изучения. Тем не менее, начав свое исследование, Уайзмен был впечатлен постоянством, с которым люди переживают везение или невезение. Некоторые из объектов исследования регулярно попадали в автомобильные аварии и имели отношения, в которых присутствовало насилие, в то время как другие рано встречали подходящего человека и делали успешную карьеру.

Действительно ли это зависит от того, что удача решила сопутствовать одним людям, а не другим, или же есть причины для такого везения, которые можно выявить?

Везучий человек

Уайзмен открыл четыре правила, которых придерживались счастливицы. Первое правило — удачливые люди «творят, замечают и действуют, используя выпадающие им счастливые возможности». То есть их счастливую судьбу можно приписать их психологической структуре.

«Быть в нужное время в нужном месте» считается основой для удачи, хотя Уайзмен говорит, что это именно та разновидность удачи, которую можно подготовить. Удачливые люди считают очень важным регулярно бывать в обществе и встречаться с людьми, что повышает их шансы завести полезные знакомства, каждое из которых может изменить их жизнь или просто навести на хорошую работу.

Если вы относите себя к удачливым людям, вы,

скорее всего, заговариваете с людьми в очереди, потому что знаете — сознательно или нет, — чем больше вы общаетесь с людьми, тем вероятнее, что кто-то из них окажет положительное влияние на вашу жизнь. Хотя это может казаться просто «дружелюбием», это также указывает на понимание удачливым человеком, что связи и контакты имеют большое значение. Читая «Фактор удачи», вы, конечно, вспомните поговорку: «90 процентов успеха в жизни достигаются только благодаря общению».

Другая причина, по которой удачливые люди являются таковыми, — в том, что у них более расслабленное отношение к жизни. Это значит, что они скорее заметят благоприятные возможности по сравнению с озабоченными людьми.

Опыты Уайзмана обнаружили, что «удачливые люди видят то, что есть, а не пытаются увидеть то, что хотят видеть». Они понимают, что открытость для нового опыта позволяет им выбираться из привычной колеи. Если вы видите и делаете всегда одно и то же, вы будете встречать на своем пути лишь ограниченное количество счастливых возможностей.

Следующее наблюдение Уайзмана: удачливые люди упорно добиваются своих целей.

Интуиция и удача

Если неудачливые люди обычно принимают плохие инвестиционные решения, покупают акции как раз перед тем, как рухнет рынок, и выбирают неподходящих партнеров, люди, считающие себя везучими, обычно принимают решения, ведущие к удаче и счастью.

Когда Уайзмен провел исследование, чтобы выяснить, почему они принимают верные решения, он обнаружил, что у них хорошая связь с подсознанием. Они доверяют своей интуиции.

Интуиция состоит из миллионов сигналов нашего окружения, которые воспринимают наши ум и тело. Невезучие люди принимают те же сигналы, но

не верят им. В нашем мире, где доминирует левое полушарие, интуиция недооценивается, но именно она определяет различие между

Уайзмен открыл четыре
правила, которых
придерживались счастливики.

счастливым браком и отношениями с неподходящими людьми, между подходящей и неподходящей профессией.

Хотя везучие люди не просто имеют врожденный талант использовать свою интуицию, они активно культивируют его, уделяя время медитации или созерцательным размышлениям. Они вводят себя в психические состояния, которые показывают им, как можно поступить и что нужно делать.

Ожидания и реальность

Одним из любимых высказываний Нормана Винсента Пила, прародителя теории позитивного мышления, было: «Ожидайте лучшего и получайте его». Уайзмен тоже считает, что жизнь людей соответствует их ожиданиям.

Люди, считающие себя удачливыми, стремятся получить желаемое от жизни в результате самореализующегося прогноза. Они не только чувствуют, что заслуживают лучшего, но и уверены, что отчасти управляют

тем, чтобы это лучшее материализовалось. А неудачливые люди обычно думают, что они во власти событий, и не готовы верить, что заслуживают счастья.

Следующее наблюдение Уайзмана: удачливые люди упорно добиваются своих целей. Если неудачливые сдаются при первом же препятствии, удачливые продолжают делать свое дело, даже если шансы на успех кажутся небольшими.

Удачливые люди создают что-то новое, просто потому что верят, что могут это делать. Здесь нам напоминают о другом знаменитом авторе книг на тему успеха — Наполеоне Хилле, чьим девизом было: «Что может задумать и во что может поверить человек, того он может достичь».

Именно потому, что оптимистичный человек ожидает большего, он работает упорнее, чтобы все это воплотить. (Это и есть правило, лежащее в основе постановки цели.)

Все, что ни делается, то к лучшему

Уайзмен спросил некоторых испытуемых, что бы они почувствовали, если бы они стояли в очереди в банке, там произошло ограбление и их ранили в руку. Неудачливые люди отвечали, что это было бы катастрофой, а те, кто считали себя удачливыми, заметили, как они были бы счастливы, что их не убили!

Вот что Мартин Селигман в своей книге «Как научиться оптимизму» называет «стилем объяснения» — это способность объяснять неприятности так, чтобы они не казались характерными для всей жизни человека. Удачливые или оптимистичные люди также пе-

реживают трудности, но они никогда не считают их постоянными. Наоборот, они ищут преимущества, которые получают в результате своих несчастий, часто говоря, что развод или потеря работы были «самым лучшим из всего, что с ними случилось». Они считают: что ни делается, то к лучшему.

Еще одна вещь, которую часто делают удачливые люди в трудных ситуациях, — они сравнивают себя с людьми, которым намного хуже.

Заключительные комментарии

Обнаружив, что ожидания формируют реальность и люди, видящие во всем светлую сторону, легче преодолеют препятствия, восьмилетняя программа Уайзмана по изучению удачи дает научное подтверждение

Опыты Уайзмана
обнаружили, что «удачливые
люди видят то, что есть,
а не пытаются увидеть то,
что хотят видеть».

идеям, которые давно были признаны авторами, пишущими на тему успеха и самопомощи.

Все успешные люди обычно относят свою успехи на счет удачи, но благодаря Уайзмону мы знаем, что удача не так «удачлива» — то есть зависима от счастливых случаев, — как мы думали. Особенности счастливиц можно изучить и перенять, и с этой целью автор дает множество советов и упражнений.

Книга «Фактор удачи» также демонстрирует, хотя и не говорит об этом открыто, что путем снижения влияния случайностей и предрассудков на формирование вашей жизни вы получаете гораздо больше свободы воли, чем можете думать. Она показывает, как можно добиться длительного везения на основе пра-

вильных решений и стать одним из тех людей, удачливость которых притягивает к ним еще большую удачу.

Если вы никогда не были способны точно определить, почему именно вы успешны, а другие — нет, вам следует прочесть эту книгу.

Ричард Уайзмен

Уайзмен имеет ученую степень по философии от Лондонского университетского колледжа и докторскую степень от Эдинбургского университета. Он руководит научно-исследовательским отделом в Университете Хартфордшира и читает лекции бизнесменам по практическому применению своей работы.

Его научные статьи печатали журналы «Nature», «Science», «Psychological Bulletin» и «British Journal of Psychology», он работал на BBC в нескольких телевизионных программах, где проводились эксперименты с участием зрителей. Уайзмен начинал свою трудовую жизнь как профессиональный маг.

До встречи на вершине

*«Вы можете получить от жизни все, если только
поможете другим получить то, чего хотят они».*

В двух словах

**Такие здоровые ценности, как упорный труд,
вера в Бога и служение людям, очень вам
помогут.**

В схожем ключе

Фрэнк Беттджер *«Как я преодолел неудачи и достиг
успеха в продажах»* (стр. 44)

Дж. У. Марриотт *«Дух служения»* (стр. 314)

Норман Винсент Пил

«Сила позитивного мышления»

Брайан Трейси *«Достижение максимума»* (стр. 390)

Зиг Зиглар

Книга «До встречи на вершине» с 1975 года была продана тиражом в два миллиона экземпляров и переиздана к 25-летию издания тиражом 2 тысячи экземпляров. Несмотря на доработку, вам все же может казаться, что вы попали в 1970-е, во времена «American Christian Right».

Зиглар — не тот, кто легко меняет свои взгляды, поэтому его мнения о коммунизме, марихуане и гомосексуализме, к примеру, остаются и в новом издании. Главы предваряет изображение человека в костюме и с портфелем, собирающегося подняться по лестнице.

Да, эта книга — довольно старомодный взгляд на успех, но давайте помнить, что автор — бывший продавец кухонной утвари — был долгое время популярен и считался одним из лучших лекторов на тему мотивации дольше, чем многие из нас живут на этом свете. Его книга представляет собой ретротренинг по личному развитию, основанный на любви к Богу и своей стране.

При всем этом книга «До встречи на вершине» по-прежнему привлекательна для тех, кто просто хочет

благополучия для своей семьи и успехов в работе. Для тех, кто хочет чувствовать, что может свободно избрать собственный путь. Она также напоминает о душевном спокойствии, которое приходит с сильной верой и религиозными взглядами. Эта книга полна историй, аналогий и шуток и сумеет заинтересовать вас своим подходом. Вы можете не согласиться с политическими воззрениями автора, но его советам о том, как добиться лучшего, трудно возразить.

Пытаясь избежать поверхностного понимания успеха, Зиглар предлагает способ, чтобы попасть на вершину, включающий три аспекта: физический, ментальный и духовный. Вы есть общая сумма ваших склонностей и чужих влияний, говорит он, и если вы проигнорируете какую-то одну сферу, то станете фальшивым.

Служба

Вот заклинание, звучащее в этой книге: «Вы можете получить от жизни все, если только поможете другим получить то, чего хотят они». Зиглар рос во время Великой депрессии, но его жизнь изменилась, когда он понял, что христиане не должны иметь «унылых лиц и маленьких карманных книг». Чем больше вы вкладываете и отдаете благодаря вашим достижениям, тем большего вы можете ожидать в денежном выражении. Оцените ваше здоровое тело в несколько миллионов долларов и заставьте его на вас работать.

Зиглар откровенен и сентиментален по отношению к Америке и системе свободного предпринимательства. Он отмечает те страны, где людям «обеспечен» самый высокий уровень самоубийств, потому что,

если их достижения и работа не признаются необходимыми, люди чувствуют, что их не ценят. Работа дает здоровую самооценку, а это не то же самое, что раздутое эго.

Цели

Вы «рождены, чтобы побеждать», но должны фиксировать свои цели на бумаге, чтобы придать им силу. Не бывает так, чтобы люди «бродили, не разбирая дороги, и вдруг оказывались на Эвересте».

Зиглар говорит: если вы не планируете куда-то попасть, вы никуда не попадете. Стройте планы, волнующие вашу душу, будьте в них конкретны и постепенно работайте над их достижением, поскольку «уверенность — служанка успеха».

Зиглар предлагает способ, чтобы попасть на вершину, включающий три аспекта: физический, ментальный и духовный.

Вы есть то, что вы содержите

Все, что воспринимает ваш мозг, — телепрограммы, разговоры, порнография — проявится позже в поступках или словах. Большинство людей живут в иллюзии, что они контролируют свою психическую жизнь, тогда как физические обстоятельства предполагают другое. Понимание, что вы есть общая сумма того, что поступает в ваш мозг, пугает. Тем не менее, когда вы это осознаете, вы имеете редкую возможность переделать свою жизнь. Вкладывайте в свой мозг хорошую, чистую, важную информацию, и ваши шансы на успех во всех сферах жизни намного повысятся.

Бенджамин Франклин знал, что личное развитие идет постоянно. Читайте хорошие биографии успешных людей и Библию, а находясь в машине, слушайте вдохновляющие записи.

Брак

Успех связан с вашими супружескими отношениями больше, чем что-либо другое, а каков ключевой ингредиент счастливых супружеских отношений? Верность. Если вы неуверены, что вам верны, у вас не будет энергии или поддержки для того, чтобы оставить на земле свой след.

В книге «До встречи на вершине», наверное, лучше всего освещена тема уважения и любви к партнеру, и Зиглар — неисправимый романтик по отношению к своей супруге, на которой он женился более 50 лет назад.

Позиция

Чтобы жизнь всегда была свежей, нужно избегать «закрепления своих установок». Правильная позиция крайне важна, потому что в жизни расстояние между победой и поражением часто бесконечно мало, и правильная позиция помогает мириться со всеми вторыми и третьими местами, которые вам придется занимать, прежде чем победить. От остальных вас отличают целеустремленность и упорство.

Привычки

При избавлении от плохих привычек вам нужно не «жертвовать», а наслаждаться преимуществами. Зиглар пристрастился к бегу трусцой, чтобы уменьшить обхват

своей талии, составлявший 41 дюйм, и приучил себя начинать каждый свой день в одно и то же время. Хорошие привычки трудно приобрести, но с ними становится легче жить, а плохие привычки, наоборот, приобретаются быстро и легко, но с ними трудно жить.

Лучший образец для вашего поведения — это люди, с которыми вы проводите время. Если вы хотите бросить курить, пить и начать рано вставать по утрам, вы не добьетесь этого, проводя вечера в барах. Вы приобретаете свои привычки путем предпочтений — выберете хорошие привычки, и они вас преобразят. Выберете плохие — и они вас уничтожат.

Заключительные комментарии

Книга «До встречи на вершине» — это противоядие от культуры мгновенного удовольствия и средство для того, чтобы противостоять апатии. Такие книги необходимы, если вы действительно серьезно запутались в жизни и вам нужны какие-то простые решения, чтобы найти выход из затруднений. Если вас интересует, стоит ли оно того, Зиглар, исходя из собственных впечатлений, с удовольствием отмечает, что «цена успеха гораздо ниже, чем цена провала», но успех гораздо приятнее.

Зиглар говорит: если вы не планируете куда-то попасть, вы никуда не попадете.

Хотя Зиглар классический и всегда оптимистичный лектор, он не боится признать, что жизнь полна «лимонов» (тяжелых переживаний). Однако великое искусство жить — это умение делать «из лимонов лимонад», используя трудные времена как средство избавиться от того, что вы уже не считаете приемле-

мым. Через честность, упорный труд и служение вы попадете туда, где получите все желаемое, вместо того чтобы довольствоваться тем, что имеете.

Зиг Зиглар

Зиглар родился в 1926 году в Алабаме и был одним из 12 детей. Его отец умер в 1932 году во время Великой депрессии, оставив семью в нужде, но Зиглар сумел поступить в колледж в Джексоне, в штате Миссисипи, и в Университет Южной Каролины. Зиглар много лет проработал продавцом кухонной утвари в Миссисипи, дослужился до статуса лучшего работника в своей государственной компании и благодаря этому успеху получал множество приглашений выступить от разных организаций.

В 1946 году он женился на Джин Абернати, у них несколько детей. Когда ему было 29 лет, Институт Дейла Карнеги в Нью-Йорке нанял его инструктором. Он отчасти приписывает свой успех тому, что прочел книгу Нормана Винсента Пила «Сила позитивного мышления». Зиглар выступал на одной трибуне вместе с такими людьми, как Пил, Колин Пауэлл, Пэт Бун, Рональд Рейган и Джордж Буш-старший, и получил признание за успешную работу с молодежью против употребления наркотиков. Его 24 книги включают в себя «Ухаживание в браке», «Над вершиной» и «Секреты заключения сделок».

Зиглар живет и работает в Плано, в штате Техас.

Список книг в хронологическом порядке

- Сунь Цзы «Искусство войны» (IV в. до н.э.)
Бальтасар Грасиан «Наука благоразумия» (1647 г.)
Бенджамин Франклин «Путь к изобилию» (1758 г.)
Хорейшо Эдджер «Дик-оборванец» (1867 г.)
Орисон Суэт Марден «Движение вперед» (1894 г.)
Уоллес Д. Уоттлз «Наука стать богатым» (1910 г.)
Эндрю Карнеги «Автобиография Эндрю Карнеги» (1920 г.)
Эдвард Бок «Как Эдвард Бок стал американцем» (1921 г.)
Рассел Х. Конуэлл «Алмазные залежи» (1921 г.)
Генри Форд «Моя жизнь, мои достижения» (1922 г.)
Джордж С. Клэйсон «Самый богатый человек Вавилона» (1926 г.)
Роберт Кольер «Тайна веков» (1926 г.)
Наполеон Хилл «Думай и богатей» (1937 г.)
Флоренс Скавел Шинн «Потайная дверь к успеху» (1940 г.)
Фрэнк Беттджер «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах» (1947 г.)
Клод М. Бристоуль «Магия веры» (1948 г.)
Лэс Гиблин «Как обрести уверенность и силу в общении с людьми» (1956 г.)
Дэвид Дж. Шварц «Искусство мыслить масштабно» (1959 г.)
Наполеон Хилл и У. Клемент Стоун «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия» (1960 г.)
Жан-Поль Гетти «Как быть богатым» (1961 г.)
Кэтрин Пондер «Динамические законы процветания» (1962 г.)

- Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард «Рожденные выигрывать» (1971 г.)
- У. Тимоти Голви «Теннис как внутренняя игра» (1974 г.)
- Зиг Зиглар «До встречи на вершине» (1975 г.)
- Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон «Менеджер за одну минуту» (1981 г.)
- Том Хопкинс «Профессиональное пособие для достижения успеха» (1982 г.)
- Энтони Роббинс «Беспредельная власть» (1986 г.)
- Уоррен Беннис «Как становятся лидерами» (1989 г.)
- Стивен Р. Кови «Семь навыков высокоэффективных людей» (1989 г.)
- Чин-Нинг Чу «Каменное лицо, черное сердце» (1992 г.)
- Дональд Т. Филлипс «Линкольн о лидерстве» (1992 г.)
- Сэм Уолтон «Сделано в Америке» (1992 г.)
- Джон Уитмор «Коучинг высокой эффективности» (1992 г.)
- Брайан Трейси «Достижение максимума» (1993 г.)
- Нельсон Мандела «Долгий путь к свободе» (1994 г.)
- Роджер Лоуэнштейн «Баффетт» (1995 г.)
- Эрл Дж. Грэйвс «Как преуспеть в бизнесе, не будучи белым» (1997 г.)
- Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» (1997 г.)
- Джон У. Марриотт «Дух служения» (1997 г.)
- Спенсер Джонсон «Кто украл мой сыр?» (1998 г.)
- Шерил Ричардсон «Найдите время для жизни» (1998 г.)
- Майкл Делл «От Dell без посредников» (1999 г.)
- Джим Коллинз «От хорошего к великому» (2001 г.)
- Дэвид С. Лэндис «Богатство и бедность народов» (1998 г.)
- Томас Дж. Стэнли «Мышление миллионера» (2000 г.)
- Марго Моррелл и Стефани Каппарелл «Способ Шеклтона» (2001 г.)
- Джек Уэлч «Джек» (2001 г.)
- Робин Гербер «Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт» (2002 г.)
- Джим Лоэр и Тони Шварц «Жизнь на полной мощности» (2003 г.)
- Ричард Уайзмен «Фактор удачи» (2003 г.)

Список использованной литературы

- Alger, H. *Ragged Dick and Mark, The Match Boy*, New York: Macmillan, 1962.
- Bennis, W. *On Becoming a Leader*, London: Arrow, 1989.
- Bettger, F. *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling*, New York: Fireside, 1992.
- Blanchard, K. & Johnson, S. *The One Minute Manager*, London: HarperCollins, 1981.
- Bok, E.W. *The Americanization of Edward Bok*, New York: Charles Scribner's Sons, 1921.
- Bristol, C.M. *The Magic of Believing*, New York: Simon & Schuster, 1948.
- Carnegie, A. *The Autobiography of Andrew Carnegie*, Boston: Northeastern University Press, 1986.
- Chu, C.-N. *Thick Face, Black Heart*, London: Nicholas Brealey Publishing, 1992.
- Clason, G. *The Richest Man in Babylon*, London: Plume, 1955.
- Collier, R. *The Secret of the Ages*, Oak Harbor, WA: Robert Collier Publications, 1999.
- Collins, J. *Good to Great*, London: Random House, 2001.
- Conwell, R.H. *Acres of Diamonds*, Marina del Rey, CA: DeVorss & Co, 1921.
- Covey, S.R. *The 7 Habits of Highly Effective People*, London: Simon & Schuster, 1989.

- Dell, M. with Fredman, C. *Direct from Dell*, London: Harper-Business, 1999.
- Ford, H. *My Life and Work*, Manchester, NH: Ayer Co. Publishing, 1996.
- Franklin, B. «The Way to Wealth» in *Benjamin Franklin: Autobiography and Other Writings*, O.Saevey (ed.), Oxford: Oxford University Press, 1993.
- Gallwey, W.T. *The Inner Game of Tennis*, London: Pan, 1975.
- Gerber, R. *Leadership the Eleanor Roosevelt Way*, New York: Prentice-Hall, 2002.
- Getty, J.R. *How to Be Rich*, London: W.H.Allen, 1966.
- Giblin, L. *How to Have Confidence and Power in Dealing with People*, New Jersey: Prentice-Hall, 1956.
- Gracian, B. *The Art of Worldly Wisdom*, New York: Gurrency, 1992.
- Graves, E.G. *How to Succeed in Business without Being White*, New York: HarperCollins, 1977.
- Hill, N. & Stone, W.C. *Success through a Positive Mental Attitude*, London: Thorsons, 1990.
- Hill, N. *Think and Grow Rich*, New York: Fawcett Crest, 1960.
- James, M. & Jongeward, D. *Born to Win*, New York: Perseus Books, 1996.
- Johnson, S. *Who Moved My Cheese?* London: Random House, 1998.
- Kiyosaky, R. with Lechter, S. *Rich Dad, Poor Dad*, London: Time Warner, 1997.
- Landes, D.S. *The Wealth and Poverty of Nations*, London: Abacus, 1998.
- Loehr, J. & Schwartz, T. *On Form*, London: Nicholas Brealey Publishing, 2003.
- Lowenstein, R. *Buffet*, London: Orion, 1995.
- Mandela, N.R. *Long Walk to Freedom*, London: Abacus, 1994.
- Marden, O.S. *Pushing to the Front*, Santa Fe, CA: Sun Books, 1997.
- Marriot, J.W. Jr. with Brown, K.A. *The Spirit to Serve: Marriott's Way*, New York: HarperCollins, 1997.

- Morrell, M. & Capparell, S. *Shakleton's Way*, London: Nicholas Brealey Publishing, 2001.
- Phillips, D.T. *Lincoln on Leadership*, New York: Warner Books, 1992.
- Ponder, C. *The Dynamic Laws of Prosperity*, Camarillo, CA: DeVorrs & Co, 1962.
- Richardson, C. *Take Time for Your Life*, Bantam: London, 1998.
- Robbins, A. *Unlimited Power*, London: Simon & Schuster, 1986.
- Schwartz, D.J. *The Magic of Thinking Big*, New York: Simon & Schuster, 1959.
- Scovel Shinn, F. *The Secret Door to Success*, Camarillo, CA: DeVorrs & Co, 1978.
- Stanley, T.J. *The Millionaire Mind*, Sydney: HarperCollins, 2000.
- Tracy, B. *Maximum Achievement*, New York: Fireside, 1993.
- Sun Tzu. *The Art of War*, Denma Translation Group, Boston: Shambhala, 2002.
- Walton, S. with Huey, J. *Made in America*, New York, 1992.
- Wattles, W.D. *Financial Success through the Power of Thought*, Rochester, Vermont: Destiny Books, 1976.
- Welch, J. with Byrne, J. *Jack*, London: Headline, 1992.
- Whitmore, J. *Coaching for Performance*, London: Nicholas Brealey Publishing, 1992.
- Wiseman, R. *The Luck Factor*, London: Century, 2003.
- Ziglar, Z. *See You at the Top*, Gretna, LA: Pelican Publishing, 2000.

Том Батлер-Боудон

50 ВЕЛИКИХ КНИГ ОБ УСПЕХЕ

Руководитель направления *Л. Ошеверова*

Ответственный редактор *К. Пискарева*

Редактор *Н. Матушевская*

Художественный редактор *П. Петров*

Технический редактор *О. Куликова*

Компьютерная верстка *О. Шувалова*

Корректор *Д. Горобец*

ООО «Издательство «Эксмо»

127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел. 411-68-86, 956-39-21.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Оптовая торговля книгами «Эксмо»:

ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,

Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел. 411-50-74.

E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»

E-mail: international@eksmo-sale.ru

International Sales: International wholesale customers should contact

Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.

international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном оформлении, обращаться по тел. 411-68-59, доб. 2299, 2205, 2239, 1251.

E-mail: vipzakaz@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми

и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:

Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,

Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).

e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

Подписано в печать 27.02.2012.

Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнитура «Нью-Баскервиль».

Печать офсетная. Усл. печ. л. 27,07.

Тираж 5000 экз. Заказ 1724.

Отпечатано с готовых файлов заказчика

в ОАО «Первая Образцовая типография»,

филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»

432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

ISBN 978-5-699-55689-2



9 785699 556892 >