

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	11
Введение	13
ГЛАВА 1. Начните управлять своей судьбой (самоответственность).....	23
ГЛАВА 2. Добейтесь полной ясности.....	49
ГЛАВА 3. Мыслите как победитель (вера в себя).....	93
ГЛАВА 4. Определите свою подлинную миссию и цель в жизни (самотивация).....	129
ГЛАВА 5. «Я-концепция» и самовнушение	169
ГЛАВА 6. Управляйте собой (саморегулирование)	183
ГЛАВА 7. Рассматривайте любую ситуацию с другой стороны.....	199

ПРЕДИСЛОВИЕ

Брайан Трейси

Миссия моей жизни стала для меня очевидной более 40 лет назад. Она никогда не изменялась. Вот она: *помогать людям достигать их целей быстрее, чем они могли бы без моей помощи.*

За годы, минувшие после формулирования этой миссии, я написал свыше 90 книг, создал более 300 обучающих аудио- и видеопрограмм, которые были переведены на 20 языков и послужили на благо миллионов людей в 23 странах мира. Я читал 20-минутные лекции для магистрантов и проводил интенсивы продолжительностью до пяти дней по личностному и профессиональному развитию. Я составлял стратегические планы как для корпораций с многомиллиардным оборотом, так и для компаний, которые делали лишь первые шаги в мире бизнеса. И всякий раз я неизменно концентрировался на одном, предлагая простые и легкие в реализации идеи, практичные и проверенные методы и стратегии, с тем чтобы люди могли их использовать для достижения намного большего быстрее, чем если бы у них не было всех этих предлагаемых мною инструментов.

Цель написания «Огромных шагов» в соавторстве с Маргаритой Пасос — в воспроизведении на страницах этой книги некоторых из сформулированных нами блестящих идей, служащих для постановки и достижения целей любого рода.

Эта книга написана для амбициозных людей, ставящих перед собой серьезную цель достижения как можно большего в наикратчайшие сроки. Самые чудесные истории, которые я слышал от учеников и участников семинаров, — это рассказы о крупном успехе, которого они добились в результате усвоения и применения описанных здесь инструментов и техник.

Мы с Маргаритой уверены, что каждый человек способен превратить свою жизнь в сказку. Возможно, ведущей целью каждого из нас является обозначение тем или иным образом своей уникальности в этом мире. Поэтому только тогда, когда мы делаем что-то, что, по нашему разумению, улучшит жизнь других людей, мы чувствуем себя действительно живыми и человечными. Потому одним из самых чудесных ощущений является чувство полного контроля над собственной жизнью и собственным будущим.

Так что не сомневайтесь: *эта книга напрямую, кратко и четко* покажет вам, как ухватиться за руль управления собственным будущим и нажать на педаль газа своей собственной жизни так быстро, как вы никогда и представить себе не могли.

Желаем вам успехов в грядущие волнующие месяцы воплощения этих идей на практике.

ВВЕДЕНИЕ

Брайан Трейси

Как-то один молодой человек сказал философу: «Жизнь тяжела».

Философ ответил в легкой задумчивости: «Жизнь тяжела... В сравнении с чем?»

Жизнь — это чудесная и прекрасная штука. Для многих из нас сегодняшняя жизнь полна прежде никогда не виданных возможностей. Это наилучший момент человеческой истории для того, чтобы жить, при этом предполагается, что грядущие годы будут еще лучше и блистательнее.

Бенджамин Франклин сказал: «Вы цените жизнь? Тогда не тратьте попусту время, потому что жизнь состоит из него».

Я осознал, что самая глупая растрата жизни и времени не связана с традиционным перечнем *неожиданных заминок, визитов без предупреждения или телефонных звонков*, получаемых нами ежедневно. Жизнь больше всего растрачивается тогда, когда люди живут, не ставя задач, без какого-либо смысла, без четкой цели. Поэтому старое

выражение «отсутствие планирования — это планирование неудачи» абсолютно верно.

Жизнь многих людей подобна жизни гончей, которая только и делает, что бежит по лесу за зайцами, но не может их поймать. Сначала она бежит за одним, затем внезапно появляется другой заяц, гончая меняет направление и устремляется за этим вторым зайцем, который попался ей на глаза. И когда она вот-вот должна его сцапать, появляется третий заяц — и гончая вновь меняет курс и бежит за этой третьей жертвой. Конечно, в результате подобной изнуряющей беготни пес в конце концов выматывается, не поймав ни одного из трех зайцев.

Это применимо к жизни и профессиональной карьере слишком многих. Люди, не имея четкого представления о своих целях и задачах, постоянно меняют работу; они собираются вложить капитал, а потом переключаются на что-то другое; они начинают встречаться с одним человеком, а затем резко уходят к другому... Ввиду отсутствия четкости они годами и десятилетиями не могут добиться чего-то стоящего.

Ваша способность фокусироваться, концентрироваться непосредственно на четкой определенной цели является жизненно необходимой для достижения всего того, за что стоит бороться. Поэтому ниже мы расскажем вам, как это сделать. Мы по пунктам разъясним вам систему постановки и достижения целей, которую вы сможете использовать и применять в течение всей жизни, достигать действительно желаемого быстрее, чем вы себе это можете представить.

Будучи подростком, я бросил школу, потому что хотел увидеть мир. Движимый своим порывом, я мыл посуду, работал на стройке, на заводе, на ранчо, был моряком на норвежском сухогрузе, который бороздил Северную Атлантику, и, наконец, будучи сельхозработником, спал на сеновале в хлеву нанявшего меня фермера и ел вместе с его семьей.

Позже, перестав заниматься ручным трудом, я открыл для себя мир прямых продаж и начал зарабатывать на комиссионных. Мне выплачивали их ежедневно, но и за комнату я должен был платить *каждый вечер*.

Однажды, сидя в одиночестве в своей комнатухе, я в каком-то порыве схватил листок бумаги и набросал список *целей*, которых хотел достичь в ближайшие месяцы. Не знаю уж как, но я потерял ту бумажку и больше никогда ее не находил. Тем не менее через тридцать дней моя жизнь изменилась.

Моей главной задачей было заработать денег с продаж. И через неделю я разработал способ продаж, который работал лучше, чем любой другой из тех, что я применял до того. Конечно, задействовав его, я утроил свои продажи к концу первого дня и продолжил их увеличивать в течение всех последующих дней. Через месяц я стал лучшим из 32 своих коллег-продавцов.

Затем владелец компании продал свой бизнес другому предпринимателю, который только-только переехал в наш город. И вот ровно через 30 дней после того, как я набросал список целей, новый шеф предложил мне оклад в 1000 долларов в месяц и поставил меня во главе

остальных продавцов. То предложение по зарплате было больше всех тех денег, что я зарабатывал раньше. Кроме того, это было главной задачей в списке намеченных мною целей.

А потом в течение года я дважды менял место работы. Мои доходы выросли почти на 40 процентов, я набирал продавцов для новой компании и переехал в симпатичные меблированные апартаменты. Я перестал питаться фаст-фудом и начал есть в хороших ресторанах; я перестал ездить в автобусах и такси, пересев в собственный автомобиль; с продавца меня повысили до должности директора по продажам, руководившего коллективом, состоявшим из 95 продавцов, и шестью офисами, обеспечивая ежемесячную прибыль в миллионы долларов. Иными словами, я осознал, что в процессе целеполагания было нечто экстраординарное.

Именно так я усвоил, что, когда вы записываете свои цели, вы в действительности заносите их в программу своего подсознания, где они обретают собственную волю, которая, наряду с вашим сверхсознательным, работает над достижением данных целей круглосуточно, независимо от того, спите вы или бодрствуете.

Это означает, что, программируя свой мозг на достижение четких, письменно выраженных целей, вы задействуете тот потенциал разума, который очень редко используют обычные люди. Вы начинаете вовлекать в свою жизнь людей и обстоятельства, гармонирующие с вашими планами, вы обрываете идеи, в вас формируются представления, подвигающие к достижению ваших целей. Кроме того, вы

становитесь бдительнее, осознавая все то, что можете сделать, чтобы достичь их как можно скорее. Иными словами, когда вы четко понимаете, чего хотите, результаты ваших действий в вашем внешнем мире начинают отражать, как в зеркале, идеи и образы из вашего внутреннего мира.

Поэтому всякий раз, когда какие-то любознательные продавцы спрашивали меня, что же такое нестандартное я делал, что добивался таких чудесных результатов, я показывал им, как записывать свои цели и выстраивать планы, необходимые для их достижения, как устанавливать приоритеты и упорядочивать их, как максимально эффективно ориентироваться во всем, что они делают, для того чтобы добиться прогресса в решении поставленных задач. В общем, я учил их фокусироваться и работать над тем, чего они действительно хотели добиться в своей жизни.

Один за другим, как самолеты — участники авиашоу, многие из этих продавцов делали из своей жизни сказку. Некоторые из них стали миллионерами и видными представителями элитных кругов. Удачно женились благодаря своему блестящему финансовому положению, купили чудные дома в самых престижных районах, получили все, чего только желали. И все это — благодаря внедрению в свою жизнь процесса целеполагания.

Как вы понимаете, когда вы начинаете применять принципы систематического целеполагания, достигаемые вами результаты даже превосходят объем прилагаемых усилий. Усредненная продуктивность уступает место феноменальным результатам. Вы становитесь компетентнее и креативнее. Вы высвобождаете силы своего ума

и начинаете выходить на такие уровни, которые зачастую удивляют окружающих.

Томас Карлайл говорил: «Человек безо всякой цели не продвигается вперед даже по самой гладкой дороге. А человек с ясной целью будет продвигаться даже по самой плохой дороге».

Однажды о секретах успеха спросили Гарольда Ханга, нефтяного магната, миллиардера, который из сына арканзасского фермера стал одним из самых богатых людей планеты. Он ответил, что существуют лишь два действия, которые необходимы для того, чтобы мечтатель воплотил свои мечты. Первое: вы должны абсолютно точно определиться, чего хотите достичь. Невероятно, но большинство людей никогда этого не делает. Второе: вы должны определиться, какую цену готовы уплатить за достижение этой цели.

У *цены* успеха имеются два условия. Во-первых, ее нужно уплачивать *авансом*. Жизнь — это не ресторан, где вы оплачиваете счет, после того как поели. Это скорее кафетерий, где вы пробиваете заказ до того, как сядете есть.

Второе касающееся цены успеха условие — это то, что вы должны уплатить ее *полностью*, прежде чем наслаждаться достигнутым. Помимо этого, в любой момент своей жизни вы можете определить, какую долю цены успеха вы уже уплатили. Достаточно оглядеться по сторонам и понять, каков ваш текущий образ жизни, каковы ваши доходы и насколько высок ваш уровень успеха на избранном поле деятельности, так как все эти факторы будут эквивалентны той цене, которую вы уплатили для того, чтобы быть там, где вы находитесь, и тем, кем вы являетесь.

Итак, если вы не чувствуете удовлетворения от достигнутого, немедленно принимайтесь за работу и начинайте уплывать цену за результаты, которыми желаете наслаждаться в будущем. Цели, которые вы хотите наметить, имеют лишь те границы, которые вы сами устанавливаете в своих мыслях.

В этом мире я прочел тысячи лекций, выступая перед аудиториями, достигавшими порой 23 тысяч человек, и есть один посыл, который я повторяю во время каждого своего выступления. Вот он: *четко определите, чего желаете достичь, запишите это, составьте план достижения, а затем ежедневно работайте над его выполнением.*

95 процентов из того, что вы делаете в жизни, определяется привычками, которым вы следуете с момента пробуждения до момента отхода ко сну. Успешные люди следуют *успешным привычкам*. Неуспешные люди таких привычек не выработали.

Итак, *самой важной привычкой, которой вы можете следовать, начиная с этого момента, является привычка регулярной постановки целей*. Эта привычка поможет вам гарантированно построить удачную жизнь и послужит вам больше, чем любая иная привитая привычка или поведенческая черта.

Безусловно, одного целеполагания недостаточно. Помимо этого, вы должны привить себе ключевые навыки, являющиеся непременным условием достижения ваших целей.

Вы должны быть позитивным и с оптимизмом относиться к проблемам и трудностям.