

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 7

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Продуктивность: перспективы и проблемы 11

ГЛАВА ВТОРАЯ

Психология продуктивности 37

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Продуктивные люди — целеустремленные люди 59

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Продуктивные люди — организованные люди 91

ГЛАВА ПЯТАЯ

Лучшие приемы повышения продуктивности 123

ГЛАВА ШЕСТАЯ

Как положить конец прокрастинации 163

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Продуктивный профессионал 183

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Продуктивность в отношениях 211

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значимые изменения 219

УКАЗАТЕЛЬ 221

ВВЕДЕНИЕ

Приведенная далее цитата принадлежит самому известному автору-анониму: «Мори голодом рассеянность, подпитывай концентрацию». Это идеальная вступительная фраза для данной книги.

Мы живем в самый технологически развитый период истории, но при этом проблема сохранения продуктивности никогда в современном мире не стояла столь остро. Как же так получилось?

Как это возможно, что с появлением мобильных телефонов, «убойных» приложений, поражающих воображение скоростей широкополосного интернет-соединения и практически любой информации, продукта или решения на расстоянии всего одного клика мышкой сохранение оптимальной продуктивности представляет такую колоссальную сложность для многих людей? Почему все эти высокотехнологичные изобретения не освободили нас, позволив сосредоточиться на самом важном в нашей личной и профессиональной жизни?

Ответом на данный вопрос послужит всего одно слово: отвлечение. Удивительные технологии поворачиваются к нам темной стороной. Многие из нас тратят драгоценное время совершенно бездарно. Речь идет далеко не только о глупых пустяках, сплетнях, якобы срочных

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ПРОДУКТИВНОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ

Продуктивность — это умение добиваться результатов, которые помогают другим людям, меняют их жизнь и способствуют достижению ими своих целей. Печальнее всего то, что люди сегодня стараются как можно меньше учиться: выбирают самые легкие курсы, получают средние оценки (только чтобы не выгнали) и абсолютно не желают совершенствовать умение добиваться результатов, за которые им платят.

Я хочу рассказать читателям о ментальных и физических инструментах, которые можно использовать, чтобы быстрее получать более качественные результаты. Как следствие этого, у вас появится возможность зарабатывать больше денег, быстрее подниматься по карьерной лестнице и — самое лучшее — потрясаяще себя чувствовать. Не нужно повышать продуктивность ради денег или чтобы угодить начальнику. Продуктивным стоит быть ради того, чтобы быть счастливым.

Мы хотим добиваться результатов для других. Много лет назад мой старинный приятель, мотивационный учитель Эрл Найтингейл, сказал, что все награды в жизни находятся в прямой зависимости от результатов, которые мы получаем для окружающих. Мы всегда получаем то, что заслуживаем, повторял он, — вы никогда не получите больше или меньше того, что заслуживаете. Многие разрушили свою жизнь, пытаясь урвать больше, чем отдали. Они пытались получить больше того, что заслужили. По словам Эрла, английское слово *deserve* (заслужить) происходит от латинского *deservire*, образовавшегося от глагола *servire* — служить. Вы получаете то, что получаете, в результате служения людям.

Люди спрашивают меня: «Как зарабатывать больше денег? Как быстрее двигаться вперед?»

Я отвечаю на это: «Вы должны целиком и полностью сосредоточиться на том, чтобы каждый день служить людям, обогащать свои знания и совершенствовать умения, чтобы помогать им достигать поставленные цели, выполнять обещания, преодолевать трудности и разрешать проблемы. Постоянно думайте о служении другим людям». Это и есть продуктивность.

Многие из нас полагают, будто работа — это наказание, которое приходится терпеть до конца жизни. Те, кто так думают, обычно находятся на финансовом дне. Они зарабатывают меньше остальных, а то и вовсе сидят без работы, и крайне редко получают повышение. Правда в том, что работа помогает нам реализовать себя как личность. И наша задача — найти работу по душе.

Много лет назад Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей», писал: тому, кто найдет по-настоящему любимую работу, больше не придется работать ни дня. Одна

из ваших главных обязанностей — мечтать по-крупному и заниматься любимым делом. Выполняйте ее.

В мою бытность руководителем ко мне часто приходили кандидаты со словами: «Мне тридцать пять. Я топчусь на одном месте, никакого движения. Вы можете мне помочь? Можете меня направить? Можете взять меня к себе в компанию, предоставить мне обучение и поддержку, чтобы я мог хорошо работать и получать хорошую зарплату?»

И я обычно объяснял: «Этого никто за вас не делает». Это все равно как быть хорошим родителем, что невозможно переложить на других людей. Только вы сами — лицом к лицу, голова к голове, плечо к плечу, сердце к сердцу со своими близкими и родными — можете стать хорошим мужем или хорошим родителем. Иного способа нет.

Следовательно, ваша задача — найти любимое дело, занятие по душе. Если бы вы могли заниматься чем угодно на свое усмотрение, что бы вы предпочли и как бы это занятие отличалось от того, чем вы занимаетесь сейчас? Если сегодня вы занимаетесь не тем, что вам нравится, остановитесь и спросите: «Если я не люблю это, то *что* я люблю?»

Многие люди говорят: «Мне не нравится моя работа, поэтому нужно найти что-то другое». Нет, подождите. Любовь к работе и высокая продуктивность возможны лишь тогда, когда вы занимаетесь тем, что у вас хорошо получается. Стало быть, ваша задача — стать настоящим специалистом в своем деле. Никогда не бросайте дело только потому, что считаете себя посредственным работником, ведь порой еще один шаг — и вы совершаете резкий скачок вперед и справляетесь с работой намного

ГЛАВА ВТОРАЯ

ПСИХОЛОГИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ

На мой взгляд, крайне важно не только знакомить людей с приемами и стратегиями, но и формировать у них глубокое понимание психологических аспектов, лежащих в основе рассматриваемой дисциплины, будь то продажи, лидерство, переговоры, убеждение или достижения.

Почему? Позвольте мне процитировать одно изречение, принадлежащее Ральфу Уолдо Эмерсону и Эрлу Найтингейлу: вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени. Внешний мир есть отражение вашего внутреннего мира. Вы не получаете то, чего хотите. Вы получаете то, чего ожидаете. Согласно закону притяжения, вы притягиваете в свою жизнь людей и обстоятельства, которые согласуются с вашими доминирующими мыслями.

Замечательнее всего то, что мысли — единственное, что полностью находится под вашим контролем. Чем больше позитивных мыслей вы продуцируете в отношении себя и собственных возможностей, тем более креативными становитесь.

Каждый человек наделен не только сознанием, но и подсознанием. Роль подсознания очень часто понимают неправильно. По сути, это большая ментальная библиотека, которая хранит все пережитое вами в жизни и в случае необходимости предоставляет нужную информацию.

У каждого из нас также имеется сверхсознание. О нем говорят на протяжении, наверное, уже около 4000 лет. Это умение общаться с высшим разумом Вселенной, обратиться к которому могут все люди и который постоянно нас окружает. Обратиться к сверхсознанию возможно так же, как вы выходите в интернет. Оно может подарить нам все, что мы только захотим, если мы хотим этого достаточно долго и сильно и работаем в нужном направлении.

Я пришел к выводу, что все успешные люди осведомлены о существовании этого высшего разума. На прошлой неделе, общаясь с одной весьма успешной женщиной, я заметил в процессе разговора:

— Вы, конечно же, слышали о сверхсознании.

— Разумеется, — ответила та.

Если вы будете подпитывать сверхсознание чистыми, четко сформулированными мыслями, оно подарит вам все, что вы только пожелаете, в самое нужное для вас время. Секрет счастья — обратиться к силе сверхсознания.

Эта мысль возвращает меня к важному поворотному пункту моей жизни, а именно — к осознанию роли самооценки. Понятнее всего самооценка определяется как степень вашей любви к себе: насколько вы себя уважаете, насколько ценным и достойным человеком вы себя считаете. От самооценки зависит практически все происходящее с вами. Более того, все происходящее либо по-

вышает, либо понижает самооценку. В жизни не бывает ничего нейтрального.

О важности самооценки я узнал перед рождением первого ребенка. Вместе с женой мы решили: нашей первоочередной задачей является воспитание детей с высокой самооценкой и твердой уверенностью в себе. И все наши действия были направлены именно на это. Мы никогда не критиковали детей, никогда не наказывали, никогда не делали ничего, что могло бы подорвать их уверенность в себе и пагубно сказаться на самооценке.

Моим первенцем, моей «подопытной морской свинкой» была дочь Кристина. Затем родился сын Майкл, затем Дэвид, а последней — Кэтрин. Я многократно повторял им одно и то же. Как говорят на Диком Западе, «не препятствуй мечтам, ободрись сам». Мои дети не слышали ни критики, ни уничижающих высказываний в свой адрес. Наоборот, я неустанно твержу, какие они классные и способные достичь чего угодно, стоит только захотеть.

Более того, 95 % наших эмоций обусловлено тем, как мы разговариваем сами с собой большую часть времени. Самые лучшие слова, которые вы можете сказать себе, звучат как общее утверждение: «Я люблю себя. Я люблю себя. Я люблю себя». Чем больше вы себя любите, тем лучше делаете все, на что настраиваете свой разум, тем увереннее, счастливее и энергичнее становитесь. Повторяйте: «Я люблю себя. Я люблю себя. Я люблю себя».

Недавно со мной связался молодой человек, который только что стал генеральным менеджером быстро растущей технологической компании.

— Я должен рассказать вам одну историю, — заявил он. — Вы не поверите своим ушам, но я сейчас пришлю ее вам на iPhone. Я просто запишу вам аудиосообщение.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

ПРОДУКТИВНЫЕ ЛЮДИ — ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЕ ЛЮДИ

Если уж мы переходим к более конкретным описаниям стратегий и приемов, сейчас самое время начать с ментальной стратегии «сила ясности». Вы должны с предельной ясностью понимать, что вы за личность в плане талантов, умений и желаний. Каковы ваши конкретные цели как бизнесмена? В каких объемах вы хотите продавать? Сколько хотите зарабатывать? Какую прибыль хотите получать?

Вы также должны иметь абсолютно четкое представление о пользе, которую ваши товар или услуга могут принести потребителям. Вы должны знать, кто ваши клиенты, чего они хотят, в чем нуждаются, за что готовы платить.

Вы должны иметь четкое представление о конкурентах. Чем они привлекают клиентов, которых стремитесь заполнить вы сами? Что делает их лучше, по мнению покупателей? Вы должны понимать, как покупатели видят ваш продукт в сравнении с продуктом конкурентов. Когда покупатель выбирает между вашим продуктом

и продуктом конкурента, почему он отдает предпочтение последнему? Какие преимущества он связывает с приобретением его продукта вместо вашего? Каким образом вы можете компенсировать эти преимущества?

Во Второй мировой войне и у немцев, и у русских имелись снайперские подразделения. Одна русская женщина-снайпер убила 387 немцев. Это больше смертей, чем могло быть в целом сражении. Она смогла убить так много врагов, делая один выстрел за раз. В ближневосточных войнах снайперы представляли огромную опасность и могли убивать больше людей, чем целая армия.

Вот почему я подчеркиваю важность ясности. Каждая совершаемая вами ошибка будет являться следствием ваших смутных представлений о том, чего вы хотите достичь, о преследуемых целях. Поэтому крайне важно выделить достаточно времени, чтобы разобраться с этими вопросами.

Однажды Альберта Эйнштейна спросили: если бы над человечеством нависла угроза полного уничтожения и у него оставался всего один час на разрешение этой проблемы, как он распорядился бы своим временем? Ученый ответил: «90 % оставшегося времени я потратил бы на понимание проблемы, а 10 % на реализацию решения».

Александр Великий считается, вероятно, величайшим полководцем всех времен. Он завоевал весь известный на тот момент мир от Средиземного моря до Индии. Целыми днями он просиживал в своей палатке с военачальниками, планируя каждую битву. Им предстояло сражаться с врагами, с которыми еще не доводилось встречаться. Они тщательно продумывали план атаки, последовательность действий, изучали местность, расспрашивали военнопленных и шпионов, выясняя, с кем