

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение.</i>	Вы сами выбрали размер своего нынешнего заработка.....	5
<i>Глава 1.</i>	Новые нормы	9
<i>Глава 2.</i>	Ваша личная корпорация услуг	23
<i>Глава 3.</i>	Повысьте свой потенциал заработка	33
<i>Глава 4.</i>	Используйте сильные стороны	55
<i>Глава 5.</i>	Найдите правильную работу.....	67
<i>Глава 6.</i>	Будущее принадлежит компетентным людям	105
<i>Глава 7.</i>	Удвойте производительность	119
<i>Глава 8.</i>	Реализация проектов на практике	151
<i>Глава 9.</i>	На первом месте — люди	163
<i>Глава 10.</i>	Эффективное решение проблем и принятие решений	171
<i>Глава 11.</i>	Зарабатывайте больше и быстрее стройте карьеру	185
<i>Глава 12.</i>	Все дело в восприятии	229

В в е д е н и е

ВЫ САМИ ВЫБРАЛИ РАЗМЕР СВОЕГО НЫНЕШНЕГО ЗАРАБОТКА

Сформулируйте и накрепко запечатлейте в сознании ментальный образ своего успеха. Прочно храните его и никогда не позволяйте потускнеть. Ваш мозг будет стремиться развивать его... Не создавайте преград для собственного воображения.

НОРМАН ВИНСЕНТ ПИЛ

Вы зарабатываете ровно столько, сколько решили сами, — ни больше ни меньше. В финансовом плане вы находитесь в том положении, которое выбрали сами. Только вы. И никто другой.

Это означает, что, каким бы ни был ваш сегодняшний заработок, вы *сами решили* получать именно такую сумму. Ни копейкой больше — ни копейкой меньше.

К размеру сегодняшнего заработка вас привели собственные действия или *бездействие*. Вами были совершены какие-то поступки, чтобы довести сумму получаемых денег до нынешней величины. Но были также поступки, которые не были совершены, в результате чего эта сумма является такой, какая есть, хотя в действи-

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

тельности могла бы быть больше. Ваш сегодняшний заработок — это ваш выбор.

Когда я впервые услышал о том, что размер заработка определяю я сам, меня охватили удивление и досада. Я попытался возразить: «Все это неправда. Никто не стал бы выбирать такую маленькую зарплату, а потом мучиться от нехватки денег».

Вину за свою низкую зарплату я возлагал на родителей, на образование, на начальство, на свою компанию, на отрасль, в которой работаю, на конкурентов, на состояние экономики. Но затем я оглянулся вокруг и увидел, что сотни и даже тысячи людей страдают от тех же проблем и испытывают те же ограничения, но зарабатывают намного больше меня и живут лучше.

В конце концов я вынужден был признать, что причиной такого положения являюсь только я. Если я недоволен своей жизнью и заработком, то в мире существует только один человек, способный изменить существующее положение, — я сам. Осознание этого поменяло все в моей жизни.

Спустя пять лет мои доходы увеличились в десять раз! Я переехал из съемной меблированной квартиры в собственный дом, купил «Mercedes-Benz SL350», о котором всегда мечтал, и поставил его в собственный просторный гараж на две машины. Теперь у меня совсем другая жизнь. Вы тоже способны этого добиться.

Ваш потенциал заработка

Самым ценным финансовым активом является *потенциал заработка*, то есть возможность зарабатывать деньги. Его можно определить как способность добиваться в работе результатов, за которые люди захотят заплатить. Если вы пока не богаты, то ваш потенциал заработка представляет собой 80–90 процентов вашей финансовой стоимости.

При правильном применении потенциал заработка похож на источник, из которого непрерывно бьет родниковая вода. Постоянно повышая его за счет достижения результатов, в которых нуждаются люди, вы можете каждый год наполнять свои карманы десятками тысяч долларов. Составляющими вашей личности являются знания, образование, умения, навыки и опыт, накопленные в течение жизни. Они же позволяют добиваться результатов, за которые люди будут согласны платить хорошие деньги.

Ваш потенциал заработка напоминает плодородную почву. Если вы не удобряете и не обрабатываете ее, она теряет способность приносить урожай. Успеха добиваются те, кто осознает важность и ценность этого потенциала. Они каждый день работают над его повышением, сверяясь с потребностями рынка.

Растущий актив

Ваш потенциал заработка, как и любой актив, может *увеличиваться* или *уменьшаться* в цене. Если он растет, вы можете зарабатывать с каждым годом все больше. Но его ценность может и снижаться в зависимости от рыночных условий. В этом случае ваши знания и умения становятся менее востребованными.

Должен сообщить вам горькую правду: если ваша ценность на рынке не растет, если вы не работаете над совершенствованием своих знаний и умений, то *автоматически* переходите в разряд отстающих. Если потенциал заработка не увеличивается, он неизбежно снижается. Сегодня в мире миллионы безработных людей, которые настолько не заботились о своем потенциале заработка, что стали никому не нужны. Результаты, которых они способны добиваться в работе, уже никого не устраивают.

Примите решение

Какой самый главный фактор в повышении заработка? Ваше сознательное решение! Решите для себя, что с завтрашнего дня начнете зарабатывать столько, сколько действительно способны. Примите решение взять под полный контроль свою карьеру, чтобы достойно жить в нынешних экономических условиях.

Прямо сегодня примите решение удвоить сумму зарабатываемых денег, а потом повторить эту процедуру еще раз. Решите, что будете увеличивать свой заработок до тех пор, пока полностью не исчерпаете свой потенциал.

Ниже я познакомлю вас с практичными и испытанными стратегиями, методами и приемами, которые можно сразу же начать применять, чтобы зарабатывать столько, сколько вы действительно стоите. И самое удивительное то, что эта сумма во много раз превзойдет те заработки, которые были у вас до сегодняшнего дня.

Запомните: неважно, откуда вы пришли. Главное — куда вы направляетесь, а ограничением на этом пути может быть только нехватка воображения.

Ваши самые большие заработки находятся в будущем. Там же находятся и ваши лучшие достижения, и самые счастливые моменты в жизни. Грандиозные успехи вам только предстоят. А добиться их поможет эта книга.

Г л а в а

1

НОВЫЕ НОРМЫ

Гений — это один процент вдохновения и девяносто девять процентов труда. Соответственно, гением мы часто называем всего лишь способного человека, который выполнил все свои домашние задания.

Томас Эдисон

Я приглашаю вас познакомиться с новыми нормами, касающимися работы, занятости и карьеры.

Несколько лет назад мы вышли из эры *изобилия*, когда фондовый рынок переживал бум, уровень безработицы не превышал 5 процентов, а люди вокруг становились миллионерами и миллиардерами, и перешли в новую эру — *эру потрясений*. Старые ставки уже сыграны, и предстоит делать новые. Сегодня экономическая ситуация в корне изменилась и при нашей жизни к прошлому уже не вернется.

В нашей жизни происходят кардинальные сдвиги, но перемены в образе мышления наблюдаются лишь у немногих. Большинство людей предпочитают отсиживаться в своей зоне комфорта и заниматься привычными делами, полагая, что экономический и финансовый кризис

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

2007–2010 годов — это лишь небольшой ухаб на дороге и что вскоре жизнь войдет в норму.

Они правы, но изменилось само понятие *нормы*. Впредь, если вы хотите добиться успеха и чего-то достичь, вам придется работать вдумчивее и усерднее, чем когда-либо. Чтобы взойти к вершине, вам надо будет приходить на работу немного раньше, вкладывать в нее больше сил, а по вечерам засиживаться чуть дольше.

Гонка началась

Хотите вы того или нет, но вы участвуете в гонке. Если вы не сможете выдерживать ее темп, другие вас обгонят. Конкуренты увеличат скорость и оставят вас далеко за спиной.

Часто говорят, что засучивать рукава приходится каждому третьему поколению. При этом имеется в виду, что если человек, работая в поте лица, вышел из бедности и сколотил себе состояние, то его дети промотают эти деньги, поскольку не знают, как они достаются, а их детям, в свою очередь, придется опять засучивать рукава и начинать все заново. Эта история повторяется раз за разом.

После Второй мировой войны Соединенные Штаты были одной из немногих стран, чья экономика не была разрушена. Большинство из живущих ныне не помнят времен Великой депрессии, продолжавшейся с 1929 по 1941 год, которую не удавалось ликвидировать, несмотря на всевозможные правительственные программы, и при которой уровень безработицы достиг 28 процентов.

После десятилетия губительной правительственной политики мировая война, потребовавшая крайнего напряжения сил в промышленности и включения в дело всех рабочих ресурсов, вывела США из депрессии. Большинство бизнесменов и экономистов полагали, что вскоре после окончания войны страна вновь скатится к депрессии, но этого, к счастью, не произошло.

Рост изобилия

Как бы то ни было, поколение американцев, родившееся в 30–40-е годы, засучив рукава, взялось за работу в 50–60-е годы, чтобы воспользоваться редким преимуществом, которое выпало на долю США в мировой экономике. В это время резко возросло количество доступных товаров и услуг, что сделало Америку глобальным экономическим лидером, производившим 40 процентов мирового ВВП.

Однако к 1970 году, когда на рынок рабочей силы начало выходить поколение, появившееся на свет в период послевоенного беби-бума, к экономическому росту США начали подтягиваться и остальные страны, особенно Германия и Япония. Это второе поколение, никогда не видевшее ничего, кроме расцвета и изобилия, рассматривало высокие жизненные стандарты и рост экономики как естественное и нормальное состояние. Каждый надеялся, что к тридцати годам сможет стать миллионером.

Увы, как и во многих других цивилизациях, это поколение беби-бума, жившее в условиях изобилия, оказалось слишком беспечным. Люди верили, что, раз уж им повезло родиться в Америке, это дает право на сытую и безбедную жизнь.

Самая привлекательная цель

Слухи об американском изобилии и возможностях разносились по всему миру. Вскоре люди начали отовсюду легально и нелегально стекаться в США, чтобы урвать часть удачи. Америка стала самым привлекательным местом назначения в мире и до сих пор остается им для большинства людей. Говорят, что самой ценной бумагой на земле является грин-карта, дающая иностранцам право на законных основаниях жить и работать в Соединенных Штатах.

К сожалению, в последнее время американская нация размякла. Большинство граждан требуют от государства бесплатных услуг и денег, которых они не заслужили. Люди ищут быстрых и легких путей обогащения и готовы использовать любую схему, которая моментально вознесет их на вершину успеха. Предложение зарабатывать деньги по старинке воспринимается ими чуть ли не как оскорбление.

Экономист Йозеф Шумпетер говорил о «буре, несущей созидательные разрушения», и предсказывал нескончаемые экономические потрясения и перемены, которые придадут экономике новый вид. Сегодня мы наблюдаем три фактора, которые ставят под угрозу наше экономическое будущее и вызывают нескончаемые, неизбежные и непредсказуемые экономические катаклизмы.

Информационный взрыв

В качестве первого фактора необходимо упомянуть *информационный взрыв*. Количество информации в мире удваивается каждые 2–3 года. Некоторые ученые утверждают, что к 2020 году объем информации, зафиксированной в письменном виде, будет удваиваться каждые семьдесят два дня! Только на английском языке ежегодно публикуется около миллиона книг и многие миллионы статей. И в этом потоке может находиться чрезвычайно важная информация, которая необходима для вашей карьеры, профессии и будущего в целом.

Технологическая революция

Второй фактор, служащий причиной больших изменений, — это резко возросшее количество *технических открытий*. Говорят, что любая техническая новинка сохраняет свою новизну в глазах потребителей в течение всего шести месяцев, а затем считается устаревшей.

Повсюду в мире — в США и особенно в Азии и Европе — самые умные, амбициозные и целеустремленные изобретатели, новаторы и творцы работают день и ночь, чтобы создать новые технологии, ведущие к образованию новых отраслей промышленности и разрушению старых.

Усиление конкуренции

Третьим фактором, оказывающим колоссальное воздействие на вашу жизнь, является *конкуренция*. Консультант по корпоративным вопросам Маршалл Голдсмит утверждает: «Три самые важные вещи, определяющие ваше будущее, — это конкуренция, конкуренция и еще раз конкуренция».

Каждый из этих факторов влияет на остальные. Если умножить объем информации на темпы развития технологий и на рост конкуренции, вы получите такое ускорение, при котором продукты, услуги, идеи и технологии устаревают, не успев даже дойти до потребителя. Кроме того, необходимо учитывать, что в предстоящие годы эти темпы будут только нарастать.

Алиса в стране чудес

Многие люди живут словно в Стране чудес, в некоем параллельном мире. Они оглядываются вокруг и не понимают, что происходит. В книге Льюиса Кэрролла «Алиса в Зазеркалье» описывается сцена, в которой Алиса, пробежав на месте некоторое время с Червонной Королевой, говорит ей: «У нас, когда долго бежишь со всех ног, непременно попадешь в другое место».

На это Червонная Королева, продолжая бег на месте, отвечает ей: «Ну, а здесь, знаешь ли, приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте. Если же хочешь попасть в другое место, тогда нужно бежать по меньшей мере вдвое быстрее!» Для американцев уже стало нормой, что надо бежать в два раза быстрее, чтобы