А. Парабеллум, А. Белановский

99 ЗАКОНОВ ВЛАСТИ И ЛИДЕРСТВА



ЗАКОНЫ ЖИЗНИ

99 законов власти и лидерства

Андрей Алексеевич Парабеллум, Александр Сергеевич Белановский

Аннотация
Андрей Парабеллум, Александр Белановский. 99 законов власти и лидерства
Введение
Закон № 1. Воздействие
Закон № 2. Счастливое будущее
Закон № 3:. Без вариантов
Закон № 4. Делегируй и копируй
Закон № 5. Будь скрытным
Закон № 6. Береги честь
Закон № 7. Мы с тобой одной крови
Закон № 8. Хорошие отношения
Закон № 9. Делай дело
Закон № 10. Преступление и наказание
Закон № 11. Внешний враг
Закон № 12. Легитимность и законность
Закон № 13. Интрига
Закон № 14. Темные дела
Закон № 15. Кости собакам
Закон № 16. Простота достижений

Закон № 17. Чужие руки
Закон № 18. Благие дела
Закон № 19. У всех на устах
Закон № 20. Будь непредсказуем
Закон № 21. Иерархия власти
Закон № 22. Жесткий фильтр
Закон № 23. Всеобщая зависть
Закон № 24. Не без недостатков
Закон № 25. Опросы и рейтинги
Закон № 26. Нереализованные потребности
Закон № 27. Тотальный контроль
Закон № 28. Слабая власть
Закон № 29. Пафос и помпезность
Закон № 30. Манипуляция цифрами
Закон № 31. Закон высшей власти
Закон № 32. Сторонись халявы
Закон № 33. «Нет» кумирам
Закон № 34. Достучаться до небес
Закон № 35. Смерть террористам
Закон № 36. Лучший друг
Закон № 37. Вера и доверие
Закон № 38. Недостаток и зависимость
Закон № 39. Не шуми
Закон № 40. Перевертыш
Закон № 41. Зебра
Закон № 42. Тихая гавань

Закон № 43. Главный инструмент
Закон № 44. Больше, выше, шире
Закон № 45. Закон предвидения
Закон № 46. Человечный человек
Закон № 47. Публичная казнь
Закон № 48. Каждому яйцу – своя корзина
Закон № 49. Закон супермена
Закон № 50. Информация снизу
Закон № 51. Делай, как все хотят
Закон № 52. Очень странный человек
Закон № 53. Ручной волк
Закон № 54. Провокация обязательна
Закон № 55. Шоу должно продолжаться
Закон № 56. Мы за демократию
Закон № 57. Совет старейшин
Закон № 58. Каждый может
Закон № 59. Враг виноват
Закон № 60. История золушки
Закон № 61. Гвоздь программы
Закон № 62. Превентивные меры
Закон № 63. И справедливость для всех
Закон 64. Закон есть закон
Закон № 65. Большая идея
Закон № 66. Возглавь и предотврати
Закон № 67. Разверни волну
Закон № 68. Испытание перед взлетом

Закон № 69. Критика тет-а-тет
Закон № 70. Коллективные наказания
Закон № 71. Трансляция наказаний
Закон № 72. Внутренняя конкуренция
Закон № 73. Переливание крови
Закон № 74. Простота рулит
Закон № 75. Река иллюзий
Закон № 76. Закон быстрого заработка
Закон № 77. Случайный приз
Закон № 78. Лояльность важнее навыков
Закон № 79. Вожак – не дурак
Закон № 80. Умный лентяй – тормоз успеха
Закон № 81. Управляй звездочкой
Закон № 82. Стремление приблизиться
Закон № 83. Гори и зажигай
Закон № 84. Личная гвардия
Закон № 85. Не рискуй партнерами
Закон № 86. Право на наследство
Закон № 87. Зависимость подчиненных отличного бренда
Закон № 88. «От плохого к хорошему»
Закон № 89. Стремись изменить мир
Закон № 90. Свято место пусто не бывает
Закон № 91. Двойственность власти
Закон № 92. Высмеивай другую власть, выводи людей из-под ее влияния и забирай ее себе

Закон № 93. Новое всегда лучше старого
Закон № 94. «Стоп!» предателям и лгунам
Закон № 95. Не верь тем, кто тебя критикует
Закон № 96. Придворный шут
Закон № 97. Путь к власти
Закон № 98. Рука дающего не оскудеет
Закон № 99. Ориентируйся на результат
Путь к власти и лидерству
С чего начинается лидерство
Замкнутый круг, или как стать победителем в схватке с самим собой
Развилка трех дорог, или неизбежность стать лидером
Рычаги, увеличивающие силу власти и лидерские качества
Энергия, творящая чудеса
Управление эмоциями
Управление страхом, или как сделать страх своим помощником на пути к власти и лидерству
О чем говорит «внутренний» голос и как бороться с негативной самокритикой
За что лидеры благодарят судьбу
Самоидентификация личности лидера
Обучение власти и лидерству, или как заработать на своих знаниях
Какую роль в лидерстве играют самооценка,

чувство собственного достоинства и вера в себя
Лидерский оптимизм
Чем отличается лидер с харизмой от обычных людей
Сила ума лидера
Как добиться власти и стать профессиональным лидером
Лидерская продуктивность
О лидерах, лидерстве и их законах
Как создать свой стиль, или имидж лидера
Базовый гардероб
Что должно быть в шкафу у каждой женщины
Как сделать первые шаги и разобраться в многообразии стилей
Что прячется в шкафу у мужчины
Принципы развития личной власти
Личные границы
Конфликты
Мягкое и жесткое «нет»
Докапывание
Страхи и замедление
Секретный проект как источник силы
Сокровенная мечта
Дикий наряд и лучшая одежда
Страх нищеты, роскошь и замедление

Вопросы звездам
Правда
Страх публичных выступлений, замедление и долги
Слабое звено и умение торговаться
Умножение ценности
Путь силы
Вместо заключения

Аннотация

Вы устали идти на поводу других людей и обстоятельств? Хватит постоянно делать чьи-то чужие задачи! Пора создать СВОЮ новую жизнь и жить по своим правилам!

Книга «99 законов власти и лидерства» поведет вас навстречу свободе, деньгам, уверенности и интересным приключениям. Сбросьте оковы чужих правил. непонятных и устаревших рамок, научитесь противостоять внешним негативным воздействиям и расширьте свои границы дозволенного…

Андрей Парабеллум, Александр Белановский
99 законов власти и лидерства

© Парабеллум А., Белановский А., 2016
© ООО «Издательство АСТ», 2016

* * *

Введение

Как стать УВЕРЕННЫМ, прокачать свою СИЛУ ВОЛИ за две недели и жить по СВОИМ правилам?

Вам надоело жить по чужим правилам?

Вам надоело бояться оценки других людей, бояться ошибиться и сделать что-то «не так»?

Вы устали идти на поводу других людей и обстоятельств?

Хотите все изменить, но пока не знаете КАК?

Читайте дальше — эти законы для вас!

Страхи, «правила» и ограничения, навязанные вам обществом, школой, родителями, настолько мешают вам жить, что вы чувствуете себя как в клетке. Как будто вас засунули в тесный бетонный куб и оставили небольшое окошко, через которое вы иногда видите красивое небо, прекрасных людей, чудесные места нашей замечательной планеты…

Вами кто-то постоянно помыкает: иди сделай то или это. Вы постоянно делаете чьи-то чужие задачи. Что на работе, что в личной жизни — одно и то же. Вы как марионетка…

И вы так и живете в этом «бетонном кубе»: нелюбимая работа — унылая дорога домой — и скучный вечер. Ничего не происходит. Вы смотрите на других людей, которые живут насыщенной яркой жизнью, и спрашиваете себя: «Но почему так? Я ведь тоже образован, недурен собой… я тоже хочу жить ТАК! Красиво, ярко, вкусно… Я ведь тоже хочу путешествовать, купить себе уютную квартиру. Я хочу обеспечить своих родителей в старости, я хочу дать хорошее образование своим детям, я хочу заботиться о своей второй половинке… Но почему у меня все совсем не так? Я как будто во сне, в тумане, живу чью-то чужую жизнь…

Я не умею говорить «нет», отказывать другим людям…

Я испытываю ненужный дискомфорт, когда что-то делаю, и это неудобно другим…»

И вы бы с радостью помчались навстречу свободе, деньгам, интересным приключениям и вдохновляющим эмоциям, но ведь «так не принято». «Это невозможно»… «Такие, как мы, этого не получают»… «А что скажут люди???» Как же все это достало!!!

Знакомые фразы?

Я сам их слышал тысячу раз. Каждое такое сло-

во колет меня в самое сердце тысячью игл… Я сам жил в «бетонном кубе», мне было тесно, душно, больно и непонятно…

Но я нашел в себе силы ВЫЙТИ из него. Да, было страшно, непонятно, неудобно. Да, это был совсем не простой путь. Но именно он привел меня в ту жизнь, о которой я даже не мечтал… и это только начало…

ВЫ ТОЖЕ МОЖЕТЕ СОЗДАТЬ СВОЮ НОВУЮ ЖИЗНЬ И ЖИТЬ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ!

Все, что нужно для этого сделать, — это перестать бояться всего. Преодолеть свои страхи, ограничения, неуверенность. Выйти из своей зоны комфорта!

Ломая стены «бетонного куба», вы получаете доступ К СЕБЕ НАСТОЯЩЕМУ. Научитесь управлять собой, своими эмоциями. Сбросьте оковы чужих правил, непонятных и устаревших рамок. Расширьте свои границы дозволенного…

Начните уже ЖИТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ!

Иначе как вы сможете стать СВОБОДНЫМ и прекратить зависеть от воли окружающих людей? Как вы станете уважаемым человеком, уверенным в себе лидером?

У вас есть талант, выдающиеся способности: все, что нужно для того, чтобы добиться успеха.

Вы достойны самого лучшего для себя и своих близких. Так, может быть, уже хватит прятаться за чужими спинами, собирая крохи от их успехов?

Пришло
время СТАТЬ УВЕРЕННЫМ И СИЛЬНЫМ!

Просто представьте себе на минуту, как сильно изменится ваша жизнь, когда вы построите свою личную власть…

И теперь, когда вы готовы, мы с радостью представляем вашему вниманию оригинальную программу личностного роста «Личная Власть».

Я сделал этот тренинг, потому что мне очень хочется, чтобы в мире было как можно больше успешных, сильных, уверенных и интересных людей.

Так что же такое личная власть?

Личная ответственность. Безусловно, это главный элемент личной власти. Это когда вы принимаете на себя ответственность за все свои слова и поступки. Когда вы на самом деле принимаете тот факт, что все, что происходит в вашей жизни, это либо ваша заслуга, либо ваша вина. Более никто, кроме вас, не отвечает за вашу жизнь и ваши результаты!

Ваша способность противостоять внешнему

давлению. Когда вы не поддаетесь на провокации и манипуляции других людей, когда действуете смело и в своих интересах невзирая на погоду и прочие внешние обстоятельства. Это когда вы способны эффективно работать и жить под сильным прессингом, например в кризис. **Ваша способность выйти за рамки привычного.** Это когда вы можете спокойно делать что-то новое, рискованное, непривычное. То, что «обычные» люди делать просто боятся.

Ваша способность влиять на окружающий мир. Способность управлять людьми, обстоятельствами. Это развитые лидерские качества, харизматичность, коммуникативные навыки. Это когда вы можете уговорить кого угодно сделать то, что нужно вам.

И кроме того, **понимание себя, своих границ, возможностей, способностей (личный бренд); развитие себя в нужном себе направлении; способность достигать поставленных целей; стрессоустойчивость; высокая энергоемкость, большой запас энергии; способность быстро обучаться и приспосабливаться к новой обстановке; ваша целостность как личности; управление своими эмоциями и состояниями; управление эмоциями и состояниями других**

людей…

Кто же автор этого тренинга?

Андрей Парабеллум — автор оригинальной программы «Личная Власть».

Пожалуй, самый «безбашенный» и харизматичный бизнес-тренер в России. Андрей придумал и опробовал программу «Личная Власть». Только он мог такое сделать. Это человек, который заряжает своей энергией всех вокруг. На его тренингах участники непрерывно открывают что-то новое и уходят домой вдохновленные. (Это то, что говорили участники самого тренинга.)

А теперь давайте разберемся, как эта книига поможет вам.

1. Вы станете более уверенным в себе человеком.

Уверенность в себе и своих силах, пожалуй, ключевой навык личной власти. Это тот фундамент, на котором строится все остальное.

2. **Вы научитесь противостоять внешним негативным воздействиям.**

Больше никто не сможет вами манипулировать так легко, как раньше. Вы построите и закрепите границы, которые внешний мир уже не сможет нарушить. Это способность делать то, что вы считаете нужным, интересным, не подда-

ваясь на влияние чужих мнений.

3. **Вы научитесь сильно влиять на окружающий мир, людей и события.**

Даже если вам кажется, что у вас нет такой цели. Либо ВЫ влияете на мир и выстраиваете его под СЕБЯ, либо МИР выстраивает вас, как ему удобно.

4. **Вы научитесь брать на себя ответственность.**

Без этого навыка невозможен серьезный личностный рост. Только те, кто умеет брать на себя ответственность за свои слова, действия и даже мысли, достигают невероятных успехов. Это готовность рискнуть и идти до конца.

5. **Вы научитесь управлять собой и своими эмоциями.**

Тот человек силен, кто может управлять в первую очередь самим собой. Не поддаваться на провокации, сохранять контроль над собой и событиями даже в стрессовых ситуациях. Это спокойствие, самообладание.

6. **Вы быстрее и проще станете достигать своих целей** Личная власть создает повышенный самоконтроль, внутреннюю дисциплину, предвидение — ключевые качества для быстрого и уверенного достижения любых целей. Кроме

того, ваши собственные цели станут для вас более понятными. Вас интересуют СВОИ цели или чьи-то чужие?

7. **Вы создадите условия для повышения вашего дохода.** Личная власть — это прикладной инструмент, это способ достижения ваших финансовых целей. Чем вы сильнее и крепче внутри, тем проще вам получить повышение зарплаты, начать свой бизнес или скреативить себе дополнительные источники дохода.

Все это позволит вам раскрыть, увеличить и закрепить вашу ВНУТРЕННЮЮ СИЛУ. Ту неукротимую энергию, которая сегодня дремлет внутри вас.

Кроме того, если вы будете делать каждое упражнение в полной мере, вы научитесь:

• уверенно говорить «НЕТ» в тех случаях, когда вам правда не хочется что-то делать;

• замечать манипуляции и утилизировать их;

• влиять на других людей так, чтобы они радостно делали то, что нужно ВАМ;

• управлять своей внутренней энергией;

• эффективно общаться с другими людьми, достигая своих целей;

• находить и использовать свои внутренние

ресурсы для усиления себя.

Что такое личная власть? **Личная власть — это стержень, сила характера, харизма, воля, энергетика, свобода действий.**

Это законы, по которым живешь ты сам, а не те, которые навязаны извне.

Большинство людей живут в рамках социальных норм, которые на них навешаны. Некоторые нормы разумны, их стоит придерживаться, ведь жить в обществе и быть свободным от него нельзя. Есть нормы, правила и стереотипы, которые помогают комфортно выживать в этом мире. Есть и те, которые мешают развитию. Именно над этим мы и будем работать.

Начинать менять окружающий мир необходимо с самого себя. Личная власть — это когда вы начинаете влиять на людей просто за счет своей личности. Есть формальная власть, которой обладают чиновники, служащие. Их наделили властью снаружи. Сила идет от корочки, от формы и т. д.

Представьте полицейского: он что-то требует, и вы подчиняетесь в рамках закона. Как только полицейский снял форму, он стал обычным человеком, вы уже не будете следовать его требованиям. Личная власть не зависит от того,

что на вас надето и какие у вас есть формальные полномочия.

Многие читали книгу Д. Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». В чем идея его подхода? Нужно подстраиваться под окружающих, интересоваться их жизнью, тем, что их заботит. Делать так, чтобы нравиться другим людям. Здесь есть некое противоречие.

Большинству хочется, чтобы другие люди старались им понравиться, искали возможность с ними дружить. Есть желание не подстраиваться под других, а быть таким, чтобы привлекать людей, чтобы они хотели быть рядом.

Сильные люди притягивают других за счет своей энергетики. Яркие личности обладают личной властью. Большинство окружающих считали сильными личностями Путина, Буша, Сталина, Черчилля, Тэтчер, Гитлера.

Сильные духом люди необязательно сказочно богаты. Личная власть не равна богатству: богатство лишь следствие. Пока человек становится сильной личностью, он так много в себе развивает, что деньги приходят сами. Но это необязательно. Мать Тереза, Индира Ганди жили скромной жизнью, их нельзя назвать богатыми с точки зрения денег.

Таких людей отличает ответственность, активность, отсутствие покорности, умение говорить «нет», умение фильтровать людей и свое окружение, умение добиваться мощных результатов.



Закон № 1
Воздействие

Если вы возьмете классическое определение власти, которое написано в википедии, то вы прочтете, что власть — это способность и возможность навязывать свою волю, воздействовать на деятельность и поведение других людей, даже вопреки их сопротивлению. Итак, первое, что вы должны запомнить: если вы хотите обладать властью над людьми, властью над собой, то вы должны в первую очередь положительно, позитивно и правильно оказывать воздействие на себя, воздействие на других, даже вопреки своему сопротивлению, сопротивлению других. Еще раз напомню и добавлю, что у многих есть в голове иллюзия, что манипуляции — это плохо: «Нельзя влезать в жизнь другого человека, а если я сейчас сделаю ему хуже, правильно ли это будет с точки зрения кармического порядка?» Вот для того, чтобы у вас на самом деле была власть, вам нужно эти вопросы навсегда для себя решить. То, что вы делаете, — это правильно, потому что вы на своем месте и вы воздействуете на других. Все мы

воздействуем на других. Но кто-то это делает осознанно и говорит: «Да, я воздействую, я хочу воздействовать больше, сильнее, и я имею право и власть». И почему-то у такого человека появляется власть. А другие люди говорят: «Вот лучше, знаете, посижу здесь тихонько, никого не трогая, ни на кого не воздействуя. И почему-то у меня власти нет, не слушаются меня, ничего у меня не происходит». Вам нужно понять, что любое воздействие с вашей стороны — это то, на что вы имеете на это право. Просто по праву рождения, потому что вы родились на этой земле, а мы все друг на друга воздействуем: кто-то сильнее, кто-то слабее, и увеличивать степень своего воздействия будет равно степени своей власти.

С этим законом не надо смиряться, его не надо в себя пропихивать, это есть так, как есть. Или пользуются вами, или пользуетесь вы.

Закон № 2
Счастливое будущее

Этот закон говорит о том, что если вы хотите властвовать над собой и над другими, то вы в первую очередь должны четко и ясно понимать, ради чего вы все это делаете. У вас должна быть большая идея. У вас должен быть образ счастливого будущего, которое случится через какой-то промежуток времени. К сожалению, нельзя властвовать собой и другими ради того, чтобы купить себе хлеба, добиться расположения девушки или юноши, ради того, чтобы поехать отдыхать на Карибские острова. Это не воспринимается ни одним нормальным индивидуумом как повод признать вашу власть. Для того чтобы ваша власть была признана, у вас должен быть четкий образ счастливого будущего, четкая большая идея, к которой вы стремитесь и к которой вы идете. Примеров можно привести огромное количество. Возьмем, к примеру, ребенка: почему вы властвуете над ребенком? Вы должны говорить ребенку, ради чего вы это делаете. Но не ради того, чтобы он пошел в институт, не ради того,

чтобы он после института сделал себе хорошую карьеру. Здесь нужно что-то более высокое, более глубокое, более ясное. То есть ради того, чтобы он в уже зрелом возрасте не заботился о куске хлеба, чтобы он имел семью, не думал о том, какую ему работу выбрать, а был уже признанным экспертом, признанным другими людьми, был популярным, известным. И даже если ваш ребенок сегодня этого не понимает, вы ему все равно рассказываете про эту большую идею, счастливое будущее. С каждым годом взросления, с каждым годом осознанного восприятия мира он будет эту большую идею впитывать, всасывать, и, в конечном итоге, он пойдет по той тропе, которую вы для него выработали. Это не мелкие какие-то вещи, а большие планы, большое будущее, которое позволяет вам воздействовать на других людей.

Большой идеей надо делиться. Она должна заражать людей вашего окружения, людей, на которых вы воздействуете. Эта большая идея должна быть для них большая, настолько большая, что они должны понимать, что в одиночку они никогда в жизни ее не достигнут. Критерий большой идеи заключается в том, что она положительная, что она улучшает жизнь людей,

и люди должны понимать, что сами по себе они никогда этого не добьются. Они могут добиться этого только с вами и, соответственно, будут отдавать вам бразды правления собой, для того чтобы всем вместе добиться этой большой идеи.

Например, если вы для своего бизнеса ставите идею, что, допустим, ваша компания в месяц должны продать товара на миллион, — это не большая идея, и за вами никто не пойдет. Задачи для бизнеса должны ставиться — захватить рынок. Расшириться в тысячу раз, выйти на новые сегменты рынка. Должно быть что-то глобальное, вы должны это максимально транслировать на тех людей, на которых вы хотите воздействовать. Независимо от того, дома вы применяете этот закон или в бизнесе. Помните, что это должно быть что-то большое и счастливое в будущем, и оно должно максимально транслироваться.



Закон № 3:
Без вариантов

Вы должны быть безальтернативны. Люди должны быть от вас в чем-то зависимы. Например, ваш ребенок — он от вас зависит, вы его кормите. Ваши сотрудники — они зависят от вас, вы платите им зарплату. Если вы хотите, чтобы они от вас не уходили, вы должны сделать так, чтобы условия у вас были лучше, чем у ваших конкурентов. Например, не просто платить зарплату, но и оплачивать медицинский полис, организовывать вакцинацию прививок от гриппа перед зимним сезоном. Если они используют личный автомобиль, раз в год помогать им с ремонтом. Если есть дети, помогать этим детям ездить в пионерские лагеря и т. д. То есть вы должны быть безальтернативны. Те, над кем вы властвуете, должны быть в чем-то от вас зависимы. В противном случае, при первом же каком-то кризисе они, как крысы, побегут с вашего корабля. Безальтернативным можно быть не только в чем-то хорошем, как я сейчас сказал, но и в плохом. Вы, например, для тех, над кем

вы властвуете, можете быть меньшим из зол. Вы можете быть единственным, кто может именно сегодня, кто может именно в такой ситуации. Отличные примеры есть в политике. Когда спрашивают: «Кто будет следующим президентом?», все говорят: «Да, в общем-то, некому». Потому что та власть, которая есть на сегодня, это единственная власть, которая может удерживать ситуацию в таком состоянии. Такая ситуация не только в нашей стране, но и в других странах. Отношение к власти практически всегда такое, что государственная власть для большинства людей является меньшим из зол. В сетевом бизнесе абсолютно то же самое.

Вы должны понимать, что эту безвариантность нужно доносить, нужно пропагандировать, говорить об этом, может быть, не своими устами, а устами своих помощников, своих менеджеров, своего пиар-агента, какими-то другими способами. Например, когда выбирали в президенты Джорджа Буша-младшего, понятно было, что из него политик никакой, но он действительно был наименьшим из зол, потому что второй кандидат в президенты США был еще хуже. Так что задача власти — подобрать такой вариант, который будет единственным разум-

ным вариантом, против которого не пойдешь, или это будет единственное благо, от которого что-то зависит.



Закон № 4
Делегируй и копируй

Если вы хотите властвовать над людьми, в том числе над собой, вы должны понимать, что ваша команда, ваше окружение должны быть подобраны под вас. Подобраны под вас не с точки зрения того, что они все равно такие же, как и вы (с такими же, как вы, вы тоже кашу не сварите), потому что команда, где все Белановские, или команда, где все Парабеллумы, будет абсолютно неработоспособной, но, подбирая себе окружение, все эти люди, в первую очередь, должны видеть в вас пример для подражания. То есть подбирать команду под себя — это не искать свои копии, а быть для вашей команды главным примером для подражания. Главным примером для подражания именно в пути достижения вашей большой идеи, вашей главной цели, вашего счастливого будущего. То есть вы не должны быть идеальным во всем, но вы должны быть примером для подражания именно в этом пути к большому и светлому будущему, и в этом случае необходимо доносить до самых низов

эту идею подражания и, естественно, полного исполнения того, что выделаете. Фактически, вы дублируете, копируете свои идеи и доносите эти идеи до самых низов. К примеру, вертикаль власти — директор, под ним находится главный бухгалтер, коммерческий директор и директор по логистике. Соответственно, задача директора — делегировать вопросы идеологии на своих непосредственных подчиненных, а задача главного бухгалтера — делегировать вопросы идеологии, т. е. копировать их на своих подчиненных бухгалтеров. Задача коммерческого директора — делегировать вопросы идеологии и копировать эти вопросы идеологии на своих менеджеров, на своих продавцов. Задача директора по логистике — делегировать и копировать вопросы идеологии на водителей, грузчиков и т. д. И в этом случае у нас получается замечательная не просто вертикаль власти, но и то, что вы, в конечном итоге, для каждого маленького винтика в вашей системе являетесь примером для подражания именно в достижении вашей большой идеи.

Не ваша задача — доносить все до самых низов. Ваша задача — доносить до первой линии и добиваться того, чтобы эти вопросы идеоло-

гии делегировались и копировались без вашего участия, и так должно идти до самых низов. Только в этом случае вы получаете идеально подчиненную структуру вашим идеям, вашему счастливому будущему.



Закон № 5
Будь скрытным

Будьте скрытными, не показывайте остальным свои истинные намерения и свои истинные цели. Вот это тоже не всегда явная тема для тех, кто еще не занимался властью, для тех, кто еще не управлял кем-то. Задача любого человека, который хочет управлять и хочет быть властителем, — никогда не показывать окружающим своих истинных намерений и не показывать цели и задачи промежуточных решений. С чем это связано? Все дело в том, что есть истинные задачи, истинные цели, которые воспринимаются людьми. Есть цели, ради которых люди готовы идти долго и далеко. Есть цели, ради которых люди готовы изменять своим принципам, ради которых готовы идти за пределы своего комфорта. Есть цели, которые считаются как бы неправильными, нечестными и т. д. Приведу примеры из мировых практик. Например, компания *«Green peace»* имеет огромные обороты, которые зачастую используются в конкурентных войнах, но истинные цели компании, по большо-

му счету, не знает никто, кроме их руководства, и я очень сильно сомневаюсь, что их истинные цели заключаются в том, чтобы сделать наш мир более зеленым. Каковы истинные цели политиков, когда мы слышим их речи во время избирательных кампаний, мы тоже никогда не узнаем. Мы узнаем, возможно, популярные цели. Мы всегда узнаем то, что мы слышим, мы видим то, что мы хотим видеть и слышать. В бизнесе это тоже очень сильно распространено. То есть если ваша истинная цель, например, избавить человека от курения путем зашивания ему так называемых торпед, то к вам никто никогда не придет. Когда же вы говорите, что ваша истинная цель — сделать жителей нашей страны здоровыми, сделать здоровым целое поколение, избавить его от рака легких, — вот к этой цели люди готовы идти. Поэтому много раз подумайте, а еще лучше — мой вам совет — тестируйте свои задачи и цели на малых группах и смотрите, как они на них реагируют. И вы увидите, что популистские цели и решения значительно лучше поддерживаются со стороны окружающих людей и благодаря различным популистским лозунгам и внешним целям, липовым целям, вы можете претворять в жизнь свои истинные цели.

Мы не будем говорить то, что вы хотите услышать, мы говорим все так, как оно есть. Мы говорим рабочие инструменты, часть из которых вам будет очень не нравиться — это нормально, это в порядке вещей. Потому что вы сегодня будете узнавать, как вами манипулировали, вы сегодня будете узнавать, что власть делает, чтобы получить власть, в том числе и над нами. Когда мы ведем тренинги по управлению, по менеджменту и в нашей группе есть какие-то наемные работники, которыми управляют, у них начинает возникать диссонанс, и они со многим не соглашаются. Если вы чувствуете внутреннее несогласие, это признак того, что над этим надо работать в первую очередь, это признак того, что с этим законом вам надо работать на принятие этого закона. Причем принятие этого закона через голову у вас не получится, потому что мозг всегда найдет рациональное объяснение тому, почему вы правы, а некоторые не правы. Закон, который не проходит у вас сразу, необходимо встраивать через практику, т. е. брать этот закон, говорить себе: «А что бы я делал, если бы это было правдой?», выписывать список действий и идти делать действия, смотреть, что из этого получится. Что касается закона «Будь

скрытным», — делаем вывод, что никогда нельзя делиться своими планами. Как только показываешь свои планы, не знаю, замечали вы или нет, они сразу рушатся, поэтому мы показываем, мы хвастаемся только результатами. Это еще один интересный способ аккумулировать большое количество внутренней энергии, потому что поделиться хочется безумно. Когда у вас классная идея, хочется рассказать всему миру о ней. Но когда вы взяли для себя правило «Делимся только результатом», тогда желание поделиться будет приводить вас к результатам гораздо быстрее.

Когда у вас есть бизнес, то ваша задача — захватить 90 % рынка, но истинная цель ведь не в захвате 90 % рынка, а в том, чтобы вы заработали на новую четырехкомнатную квартиру То есть ваша истинная цель — заработать на четырехкомнатную квартиру, но вы не можете выйти и сказать своим сотрудникам: «Мне нужна новая четырехкомнатная квартира, давайте мы все пойдем работать». Понятно, что никто не пойдет работать ради этого. Когда вы говорите, что нужно уничтожить конкурентов, что вы должны захватить рынок и тогда о вас все будут говорить, вот тогда ради этого люди готовы идти. Абсолютно правильно сказал Андрей, что надо

не только не делиться целями и намерениями, но и не делиться планами. Когда вы начинаете делиться с людьми планами, тогда увеличивается вероятность того, что эти планы не исполнятся. Планирование любит тишину. Четкое и ясное планирование и достижение любят тишину. Поэтому для всех мы идем на солнце, но на самом деле главный план — это построить дорогу и заработать на этой дороге. Как же быть с большой идеей, ведь мы же ею делимся? В большинстве случаев большие идеи и являются популистскими, это есть горизонт, к которому мы идем, но он не должен наступить. Если ваша большая идея способна быть воплощена через месяц или даже год, два, три, то через очень короткий промежуток времени она становится неинтересной.

Закон № 6
Береги честь

Все мы любим выигрывать, но не любим проигрывать. Все мы любим, чтобы нас хвалили, но не любим ситуации, в которых мы что-то не сделали, не исполнили, не важно, какие обстоятельства помешали нам. Никогда нельзя оправдываться. Например, говорить: «Если бы не Вася Пупкин, то я бы это сделал», «Если бы не дождь, я бы это сделал», «Если бы не сломанная нога, я бы это сделал». Вот это все тут же рушит восприятие вас как властителя, как человека, за которым надо идти. Берегите честь, т. е. в случае поражения с честью признавайте свои ошибки, ошибки своих решений. И еще одна очень важная вещь, которая вам тоже не понравится. Вы должны признать: «Это моя вина, это я виноват, но ошибка была совершена из-за Васи Пупкина, и он будет наказан». То есть должен быть найден стрелочник, который ответит за ваши ошибки, должен быть найден человек, на которого вы можете спустить всех собак, но признать ошибку вы должны как само-

стоятельную. Это вопрос уровня ошибки. Если ошибка малого уровня и вы сегодня, например, не настолько круты, что у вас есть всегда какой-то человек для битья, то вы просто признаете свои ошибки, и это укрепляет в людях веру в вас. «Он тоже человек, он тоже ошибается, но он признает и исправляет свои ошибки». Очень важно не просто признать ошибку, но и вернуться назад, исправить, сделать то, что обещал. Если у вас есть возможность найти стрелочника, то это вариант еще лучше, это укрепляет вашу власть над людьми. Да, вы ошиблись, но это по чьей-то вине, и этот кто-то будет вами серьезно наказан. И в этом отношении ваша честь остается чистой и незамаранной какими-то негативами, и вы, таким образом, вырастаете в глазах людей.

Если конкретного стрелочника найти не удается, тогда это сочетается с другим законом «Происки врагов», который мы позже разберем, либо это может быть ситуативно, т. е., такая была ситуация, недостаток информации. Или можно сказать, что вам дали неправильную информацию, по которой вы сделали неправильные выводы, на основании которых совершили ошибочные действия. Вы принимаете на себя ответственность за то, что вы сделали неправиль-

ные действия, но эти действия были основаны на выводах, выводы были основаны на неправильной информации. Следующий раз вы будете черпать информацию из других источников, а эти ошибочные источники будут наказаны или скорректированы.

Есть множество примеров к данному закону. Вот один из них. «Да, в стране совершили ошибку, да, в стране в 2014 году рухнул рубль практически в два раза, но тут же нашлись стрелочники, люди, которые в этом виноваты, и рейтинг власти, в общем-то, не пошатнулся, хотя ошибки были признаны. Были собраны совещания, были найдены и внутренние стрелочники, и внешние враги. И в этой ситуации честно было признано, что мы упустили ситуацию, мы ее выправим, подождите, доллар опустим обратно, и опустили его немного. Вот такие примеры вы можете наблюдать, это не нами придумано, это то, что происходит каждый день, в том числе и в политике.



Закон № 7
Мы с тобой одной крови

Вовлекайте в сопричастность. Сопричастные люди будут вынуждены быть вам преданы. В частности, данный закон очень часто используется различными криминальными структурами. Вы можете его наблюдать практически в каждом криминальном детективе, в котором идет речь о том, что есть какие-то нечестные полицейские и т. д. То есть мы вовлекаем людей в сопричастность как плохих дел, так и хороших. Если человек сопричастен с вами в хороших делах, то он делит с вами славу и понимает, что без вас дальше его слава рухнет. Он боится, что он будет никому не нужен. Еще один важный момент: если вы с кем-то поделили свои регалии, свою популярность и вдруг этот человек по какой-то причине вас предает, то ваша первая обязанность — везде и всюду распиарить то, как ему теперь плохо без вас. Сделать так, чтобы остальные увидели, что у этого человека жизнь незавидная. Есть, например, множество вещей, которые люди не хотели бы афишировать, особенно это часто

бывает в бизнесе, когда мы можем заниматься строительством козней конкурентам и действовать не очень этичными способами. Но бизнес есть бизнес, и если вы вовлекаете кого-то в какие-то такие позитивные интриги, в негативные интриги, то, в конечном итоге, у этих людей просто нет физического выхода, они должны быть вам преданы и, как показывает практика, эти люди — одни из самых преданных, с которыми вы поделились причастностью к чему-то или очень хорошему, или очень плохому.

В данной ситуации эффективнее будет, если человек до сопричастности был против этого, как это ни парадоксально звучит. Но если человек изначально был против, но вы его уговорили или заставили, вовлекли, независимо от его желания, то после вовлечения он будет гораздо большим фанатом. Вот так, наверное, становятся фанатами ярые скептики, после того как их в эту идею вовлекли, они в ней поварились и сами что-то сделали с вами, и после этого они становятся фанатами. Это способ создавать себе лояльных клиентов, лояльных последователей. Но опять же нелогичный способ.

За эту сопричастность, за то, что вы с этим человеком вместе сделаете или очень хорошее,

или очень нехорошее, этот человек обязан быть вознагражден каким-то результатом. Например, человек был против, вы его, образно говоря, любыми путями вовлекаете к себе на тренинг и делаете так, что он сразу получает результат, и тогда этот негативный скептик, сделавший что-то вместе с вами, становится преданным фанатом. Наградами могут быть результаты, деньги, предметы, вещи, звания, погоны, лычки, дипломы и т. д.



Закон № 8
Хорошие отношения

Всегда будьте в хороших отношениях с конкурентами, но никогда не будьте с ними откровенны и открыты. Данный закон гласит о том, что вы должны быть в хороших отношениях с конкурентами — людьми из вашего личного окружения, людьми, воздействующими на ваших детей, людьми, которые являются вашими конкурентами в бизнесе, и т. д. Самое главное, что вы должны быть с максимальным количеством конкурентов именно в таких хороших приятельских отношениях. Вы должны быть с ними приветливы, улыбчивы. Если вы этот закон знаете, а ваши конкуренты его не знают, то у вас появляется огромное количество степеней воздействия на этих людей. Например, у вас есть какой-то конкурент — и он, и вы производите новый продукт, и вам бы хотелось, чтобы этот человек не ставил цены ниже, чем у вас, т. е. хотите договориться о ценовой политике; или, например, договориться о том, чтобы тренер, который обучает вашего сына карате, никогда

не был бы против того, что вы заставляете сына играть на пианино или на скрипке. Но если ваш соперник, ваш конкурент данного закона не знает, то вы можете его использовать по своему прямому назначению, в своем прямом желании достичь ваших целей. То есть вы должны быть в хороших отношениях с вашими конкурентами, но никогда не быть с ними откровенными и открытыми. Вы должны оставаться для них тайной за семью печатями, но улыбаться, жать руку и говорить: «О, привет! Я рад тебя видеть!»

Мы не пропагандируем становиться с конкурентами самыми лучшими друзьями, а потом удивляться, что они предали, хотя вы относились к ним хорошо. Мы советуем поддерживать именно хорошие доброжелательные рабочие отношения.

Закон № 9
Делай дело

Всегда действуйте, даже если приходится действовать жестко и кроваво. Этот закон говорит о следующем: не останавливаться на пути к горизонту Медленно, но вы идете. Если надо — перешагиваете, если надо — идете по головам, если надо — прыгаете, если надо — бежите, если надо — ползете, но всегда делаете свое дело. Даже если это приходится делать и жестко, и кроваво. Естественно, сегодня, для того чтобы не было никаких недоразумений, все слова, которые касаются крови, — это слова в кавычках. Мы специально используем жесткие термины, чтобы вам было максимально понятно. Мы идем, мы не останавливаемся. Таких примеров очень много, когда были ситуации, в которых, казалось бы, мы должны остановиться. Когда нас обманывают и «кидают» люди, которые, как мы думали, были нам максимально преданы; когда случаются какие-то непредвиденные внешние обстоятельства, и мы физически вроде бы не можем идти дальше. Но в этом случае приходится

выбирать жертв, приходится понимать, чем мы можем пожертвовать в данный момент. И зачастую происходит так, что нам приходится жертвовать, в том числе и людьми (с кем-то мы перестаем работать, кому-то мы урезаем зарплату, проценты, доходы, кого-то мы сильно штрафуем), но наша главная задача — не останавливаться. Не важно, медленнее, быстрее, но главное — идти. Только в этом случае вас будут ценить и говорить: «Он не останавливается никогда, он всегда приводит нас к цели, он всегда добивается поставленной задачи». И из этого следует, что этот человек всегда выполнит поставленные обещания. Очень важно, что большинство людей, видя, что вы всегда идете к своей цели, проецируют это на себя. Они говорят сами себе: «Если он настолько серьезен и не останавливается, готов даже идти через жесткость и через кровь, то это означает, что то, что он обещал, он однозначно выполнит». Это еще один признак профессионализма. Вы должны понимать, что матч состоится в любую погоду. Конечно, понятно, что лучше играть в футбол, когда солнце светит и погода хорошая, когда много зрителей. Но когда идет дождь и пришло мало зрителей, когда плохая погода, играть совершенно не хочется

и вроде нелогично в такую погоду играть. Но вы должны все равно двигаться вперед, вы должны играть, потому что матч состоится в любую погоду. Люди, которые с вами работают, должны также понимать, что при любых условиях, что бы ни случилось, вы все равно сделаете свое дело. Делать свое дело — это лучший ответ на критику каких-то завистников, на черный или белый пиар. Чтобы во всем этом не закапываться, ответ всегда такой: «Мы делаем дело — вот результат. А вот еще мы сделали это и это… Авот мы еще продвинулись вот в этом и этом…» То есть вы продолжаете двигаться вперед в любом случае. И отсюда, наверное, вытекает следующее понимание: если кто-то или что-то этому мешает, а вы на это можете воздействовать, тогда вы на это либо воздействуете, либо убираете из своей жизни. Если кто-то в вашей жизни или из ваших подчиненных мешает делу двигаться вперед, тогда вы объясняете ему, насколько он не прав, либо расстаетесь с ним совсем. Как бы это удобно или неудобно не было, но движение вперед намного важнее, чем любой человек в вашей компании.



Закон № 10
Преступление и наказание

В ваших руках всегда должны быть карательные инструменты или карательные органы, которые подчиняются или управляются только вашими волевыми решениями. Например, если вы работаете с фрилансерами, то в ваших руках всегда должны быть:

1) все пароли, все доступы, только вы можете их менять;

2) деньги, которые вы потом должны будете им выплатить.

То есть в ваших руках должны быть всегда два карательных инструмента:

1) возможность отрезать его от выполнения работ;

2) возможность отрезать человека от получения денег.

Карательные инструменты могут быть абсолютно разными — это может быть даже ремень для ребенка, это могут быть вопросы отпусков, это может быть система снятия каких-то регалий. Если вы ведете какой-то свой бизнес, то всегда

продумывайте систему наказаний. Всегда должны быть наказания или карательные органы, но все это подчиняется только вашей власти. Никто другой не может это отменить, никто другой не может это назначить, кроме вас или без вашего утверждения. То есть власть должна быть карательная, власть должна быть в одних руках, и эти руки — ваши. Поэтому, когда вы с кем-то что-то обговариваете, никогда не обговаривайте только хорошие варианты, а обговаривайте и хорошие, и плохие варианты. Например, вы договорились с партнером, что он сделает для вас сайт за три недели. Если он сделает его за две недели, то он получит от вас премию; если он сделает его за четыре недели, то вы его накажете деньгами; если вообще не сделает, то вы напишете всем, что он нечестен. И в этом случае работа с человеком становится честной и открытой, хотя вроде бы кажется, что вы в какой-то степени даже и угрожаете, но на самом деле просто открываете перед ним все карты. И когда человек понимает, что в ваших руках не только пряник, но и хороший, серьезный кнут, то, соответственно, люди вами управляются на порядок проще.



Закон № 11
Внешний враг

Что бы вы ни делали, как бы вы это ни делали, чем бы вы ни занимались, у вас всегда должен быть внешний враг, которого вы можете обвинить во всем. Например, политика государства: у каждой страны есть свой внешний враг. Возьмем, к примеру, Америку — у нее постоянно меняется внешний враг: то Иран, то Афганистан, то Ирак, теперь уже никого не осталось, со всеми уже отношения испортили, экономику испортили. Сейчас у них внешний враг — Россия. У России то же самое: всегда есть внешний враг. Если внешнего врага нет, то его надо придумать, им надо кого-то назначить, например, Исламское государство. Внешний враг является уникальным центром кристаллизации для ваших сподвижников, для ваших подчиненных. Потому что, имея внешнего врага, можно против кого-то действовать, можно против кого-то объединяться, можно против кого-то заставлять других больше работать, соответственно, тратить больше сил, энергии, времени и т. д. То есть внешний враг

у вас обязан быть.

О наличии внешних врагов не должны знать все. О них должны знать те, на кого распространяется ваша власть, другим это знать необязательно, им это в принципе не нужно. Мы все знаем, какой внешний враг у нашей страны. В Чехии должны знать своего внешнего врага, а наш им не нужен. А нам, соответственно, не интересно, что там творится в Чехии. Те, кто подвержен вашей власти, должны знать про ваших врагов. Те, кто не подвержен, не обязаны все это знать, это их вообще не касается.

Если вас назначили внешним врагом, то надо это принять и действовать соответствующе. Если кто-то вас считает своим внешним врагом, вам нужно действовать соответствующе. Если вас кто-то незаслуженно обидел, вернитесь и заслужите. Если вас назвали внешним врагом, поверьте этому сразу. Кто-то будет говорить, что это все пиар-ход, что с вами не будут на самом деле враждовать, но если вас во всеуслышание объявили врагом, надо принять это, не отмахиваться и отыгрывать свою роль. Нельзя дружить с теми, кто объявил вас врагом. И чем жестче вы будете поступать, чем более неадекватно, тем меньше будут на вас вешать ярлык «враг».

Например, если в школу приходит новичок, то его начинают задирать, а он самого главного задиру выводит и набивает ему морду за любой негатив в свою сторону, и больше к нему никто не лезет. Принцип управления власти такой же: когда ваш ответ соответственен словам или даже гораздо жестче, чем он может быть.



Закон № 12
Легитимность и законность

Если вы хотите влиять на людей, манипулировать ими, властвовать над ними, всегда старайтесь соблюдать принцип легитимности. Принцип легитимности — «Это я так придумал, это решение совета директоров, это итог проведения референдума, это прописано в нашем договоре оферты, и вы сами с этим согласились». Чтобы вы могли воздействовать на умы людей, чтобы вы могли изменять мышление других людей, чтобы вы могли властвовать над другими людьми, старайтесь соблюдать закон легитимности, закон легитимности вашего нахождения у власти. Почему именно вы стали за всех решать? «Потому что меня назначили, потому что у меня есть на это право на основании какого-то закона, какого-то договора, потому что из двадцати рабочих девятнадцать поддержали меня как переговорщика и т. д.» Из этого закона следует то, что перед тем, как принять какое-то особенное непопулярное решение, мы заранее организовываем создание какого-то

устного или письменного документа, который оправдывает наши действия. Мы заранее организовываем законные способы сделать нам так, как хотим мы, а не так, как хотят окружающие. Пример: «Мы же договаривались, что вы цены не будете опускать, а вы взяли и поставили цены ниже». — «Это не мы так решили, так решил совет директоров. Вы же понимаете, что я ничего сам не решаю». А то, что вы сами подняли этот вопрос перед советом директоров, то, что вы их убедили в этом, история будет умалчивать. Поэтому соблюдайте принцип легитимности и законности в ваших вопросах, особенно каких-то непопулярных.

Типичный пример — транслируемая демократия: «Вот мы все вместе приняли это решение». Особенно когда это решение принимается одним человеком — только вами или кем-то из вашей команды. То есть чем больше у вас авторитарное управление, тем больше все должно выглядеть так, что вы вместе приняли это решение, это решение было принято большинством. А то, что вы это большинство перед принятием решения жестко прижимали и прогибали, заставляя принять это решение, — это уже дело десятое. Типичный пример — американская политика се-

годня, если взять те же самые санкции, когда они прижимают отдельных представителей каждой страны, чтобы они согласились на санкции, а потом показывают, что это весь цивилизованный мир присоединяется к санкциям против России. Вот это пример закона о легитимности.



Закон № 13
Интрига

Нужно постоянно выстраивать интриги между теми людьми, на которых вы влияете, которые подвержены вашей власти. Самый простой пример — всегда выстраиваются интриги в любом бизнесе, где есть продажи, между бухгалтерией и отделом продаж. Задача отдела продаж — продавать, а задача бухгалтерии — им мешать, и это в какой-то мере правильно выстроено. Бухгалтерия должна быть постоянно настроена против отдела кадров. Отдел кадров хочет нанять как можно больше сотрудников, а бухгалтерия должна говорить, что нет денег на этих сотрудников. И поэтому они постоянно воюют. Отдел продаж хочет не просто как можно больше продать, а сделать как можно больше скидок, а бухгалтерия должна мешать им продавать товар со скидками, на каких-то льготных условиях, давать на консигнацию, на длительные сроки оплаты.

В семейных ситуациях это очень умело делают дети. Они могут очень четко настроить

маму против папы, чтобы их отпустили в кино; они могут бабушку настроить против папы. То есть вы должны постоянно создавать вокруг себя интриги и не давать людям, которые вас окружают, дружить друг с другом. Как только окружающие вас люди начинают дружить друг с другом, они начинают быстро дружить против вас. Они начинают у вас сообща воровать. Например, когда бухгалтерия начинает дружить со складом, у них сразу же начинается воровство — один украл, другой подчистил документы. Соответственно, когда бухгалтерия дружит с отделом продаж, они начинают продавать ниже себестоимости; когда бухгалтерия дружит с отделом кадров, они начинают раздувать штат, и непонятно откуда платить этим людям зарплату. То есть окружающие вас люди никогда не должны дружить, потому что такая дружба переходит в дружбу против вас, и ваша задача — всегда строить между ними интриги, всегда создавать между ними конфликты. Одному говорить, что виноват главный бухгалтер, другому говорить, что в этом виноват продавец, и окружающие вас люди должны постоянно бороться за возможность быть ближе к вам, за возможность иметь вашу поддержку, а между собой они

должны потихоньку грызться.

Откуда дети знают о таких манипуляциях? Все эти манипуляции строятся не на основании теоретических выдумок. Они строятся на основании генетически заложенных в любом человеке качествах, и одно из качеств любого человека, которое в нас заложено, хотим мы этого или нет, — это качество легкой наживы. И как только человек понимает, что он может с кем-то договориться и вас обокрасть, он тут же сделает это и даже глазом не моргнет. Поэтому подчиненные между собой тоже не должны дружить. Чем меньше подчиненные между собой дружат, тем выше у вас результаты. Чем больше они друг за другом следят, чем больше они сами друг друга контролируют, чем больше они вовлечены в вопросы слежения за тем, чтобы кто-то сделал ошибку, тем больше они напряжены и тем больше они делают результаты. Они должны знать и понимать, что их ошибка будет замечена. Даже если вас нет, вам будет все доложено, потому что это другой клан, другие люди, этим занимаются принципиально какие-то мини-враги внутри. Создавайте и стройте интриги и за счет интриг добивайтесь своих целей.

Один из инструментов достижения резуль-

тата — встраивание системных конфликтов. Например, в бизнесе всегда есть дополнительный конфликт между производством и продажами. Продавцы пытаются все, что возможно, продать, а потом производственный отдел говорит: «Вы наобещали, а нам все это делать, мы это делать не собираемся». И с другой стороны, продавцы всегда недовольны, что производство тормозит продажи, ведь надо же продать и заработать денег, а производству надо, чтобы все было тихо и спокойно.

Что делать, если дружба уже есть в вашей компании? Есть исключения: если у вас компания меньше пяти человек, вам это не нужно, так как ими можно управлять на ручном управлении. Семью людьми также можно управлять на ручном управлении. Десятью — уже нет. Например, вы приходите на чей-то день рождения, и приходит еще четыре человека, они начинают все разговаривать между собой. А вот если приходит человек семь, то они уже начинают общаться в двух группах. Десять — двенадцать человек делятся уже на три и больше группы. Это создавалось веками эволюции.

Поэтому этот закон нужен для того, чтобы ваши подчиненные «дружили» друг против друга

и этим двигали вашу компанию и ваш бизнес вперед.



Закон № 14
Темные дела

Хотим мы или не хотим, нравится нам или не нравится, но в любом бизнесе, в любом деле есть какое-то грязное белье, всегда есть какие-то грязные дела, которые мы делаем, образно говоря, из-под полы. Про эти грязные дела вы никогда открыто не рассказываете и не поощряете их внутри ваших коллективов. Вы их поощряете только один на один и шепотом. К вам приходит сотрудник и говорит: «Вы знаете, у нас есть уникальная возможность сейчас купить товар не как обычно по тысяче рублей, а по 70 рублей. Я понимаю, что он, скорее всего, как-то незаконно добыт, но в принципе все документы законные, все есть. Вы одобрите?» И если есть хоть один свидетель этого разговора, вы говорите: «Нет», но отводите его в сторону и говорите: «Да, действуй». То есть если у вас есть какие-то темные дела, то вы никогда открыто их не поощряете и не даете никаких явных указаний на их исполнение. Для чего? Для того чтобы всегда можно было бы найти стрелочника, обвинить кого-то

и сказать: «Нет, я открыто это не поддерживал. Это Вася Пупкин. Давайте мы его и накажем». Еще один пример. В конце девяностых в какой-то момент начали строго следить за расклейкой объявлений в неположенных местах, а мы расклеивали объявления абсолютно везде. Внутри компании с расклейщиками мы никогда не общались, мы уединялись с этими людьми, платили им деньги, и они расклеивали объявления. А когда к нам стали поступать различные звонки из муниципальных учреждений с угрозами подачи на нас в суд и т. д., то мы честно говорили, что мы вообще ни при чем, мы не знаем, кто это расклеивает и где объявления берут. У нас нет никакой договоренности ни с кем, никто никогда не видел, чтобы мы поощряли расклейку объявлений в неположенных местах. Вот такой яркий пример, что вы о своих темных делах никогда открыто нигде и ни с кем не говорите, не обсуждаете, не поощряете и не даете явных и открытых указаний на их исполнение. Это делается с единственной целью, чтобы потом снять с себя обвинение и остаться чистым в глазах тех людей, на которых вы влияете.

Если вас ловят и прямо в глаза вам говорят, что вы делаете это, это и это, вы отвечаете,

что первый раз об этом слышите, в глаза видите. Но обязательно разберетесь. Если вам и положительно реагировать нельзя, и отрицательно нельзя, тогда сдвигаете реакцию в будущее и говорите, что обязательно разберетесь. Но такого быть не должно. Мы начинаем говорить фразами, к которым не придерешься, но которые не несут никакой смысловой нагрузки. Такого быть не должно однозначно. «Я с вами абсолютно согласен, мы разберемся». И вы сдвигаете «Мы разберемся» в какое-то неопределенное будущее, на неопределенный срок.



Закон № 15
Кости собакам

Давайте собакам кости, но не давайте им мясо. Эти кости надо заставлять отрабатывать. Как это выглядит в обычной жизни? Все люди хотят все и сразу. Но главная задача — никогда не давать людям то, чего они хотят, а давать им в два, три, пять, десять раз меньше, чем они изначально хотят. И мало того, что давать надо кости и обрезать мясо, но еще и заставлять за эти кости дополнительно чем-то вам помогать, дополнительно что-то для вас делать. Опять же очень простой домашний пример: ребенок приходит и говорит: «Дай мне три тысячи рублей, я хочу пойти на концерт». Ваша задача — не просто дать не три, а полторы тысячи, но и сказать: «Вот если бы ты летом работал…» (если ребенку лет 15–16, он уже может летом сам подрабатывать и зарабатывать.) Хорошо, я дам полторы тысячи. Но за это мы в выходные едем на дачу и копаем картошку». Пример в бизнесе: к вам приходят и говорят: «Нам нужны в офис новые компьютеры, и именно *Apple*». Соответственно,

вы говорите: «Сколько надо?» Вам говорят: «Надо десять». Вы отвечаете: «Хорошо, я могу дать семь, и, конечно же, *Apple* мы брать не будем, а возьмем *Asus.* И мало того, что я куплю вам эти семь компьютеров, я сделаю это для вас, но за это у нас план вырастает на десять процентов. И к тому же у тех, кто будет работать на этих компьютерах, на 40 минут увеличивается рабочее время на месяц». То есть просто так мы никогда никому ничего не даем, просто так мы никому ничего не делаем. Во-первых, мы уменьшаем ожидаемое, во-вторых, мы заставляем это отрабатывать.

Это касается абсолютно всего. Да, мы, в первую очередь, даем меньше, чем просят, так как люди всегда просят завышение Если вы даете столько, сколько просят, то вы этим людей дрессируете просить больше, просить чаще. А если вы заставляете их отрабатывать, то они лучше лишний раз подумают, нужно ли это на самом деле, стоит ли это таких усилий. В этом есть не только большой плюс для вас, но и для них: чем больше они будут отрабатывать, тем больше они будут ценить вещь, которую они получили; тем больше они будут ценить условия, которые они получили; тем больше они будут ценить вас за возможность, которую вы им даете. То есть получается нело-

гично, если поставить две одинаковые ситуации рядом: в одной ситуации человек получает все и сразу, а в другой ситуации ему нужно каждую вещь отрабатывать, и тогда этот человек будет ценить эту вещь намного больше.



Закон № 16
Простота достижений

Действуйте просто и понятно, чтобы даже самые тупые люди видели простоту, с которой вы достигаете цели. То есть мы никому не показываем внутреннюю сложную кухню. Все видят, что Белановский запускает проекты и у него все покупают. Вот он придумал, запустил, и у него много купили. Мы не показываем, как мы это тестируем, мы не показываем, соответственно, где именно мы ошибаемся. У нас, образно говоря, из пяти запущенных проектов выстреливает, в лучшем случае, два. Но о том, какие два проекта выстрелили, где они выстрелили, как они выстрелили, мы никогда никому не рассказываем. Мы показываем, что у нас все просто. Придумали — продали, придумали — продали. Когда вы показываете простоту достижений и, соответственно, скрываете сложности, те люди, которые находятся под вашим влиянием, те люди, на которых вы хотите воздействовать, восхищаются вашей гениальностью. Людям кажется, что это вы такой гений, и поэтому они хотят идти за ва-

ми. Поэтому никогда не рассказывайте про свою внутреннюю кухню. Никогда не раскрывайте никакие свои рецепты до конца. Никогда не показывайте сложность анализа, прогнозирования, сбора информации. Показывайте простые действия. Люди должны думать, что у вас все просто, ничего сложного нет. Пришел, прочитал, продал, получил деньги. И в этом случае за вами идут, вам будут подражать, подчиняться, позволять на себя влиять, потому что вы гений.

Первостепенная задача лидера — уметь светить, уметь показывать будущее. Далее, лидер должен уметь поддерживать, уметь объединять, использовать всех в группе одновременно. Лидер всегда имеет связь со всеми, имеет возможность сочетать разные способности в единой цели.

Многим непонятно, что лидер — это человек, который поддерживает других лидеров. Он помогает себе подобным, является их сторонником. Если вы работаете на кого-то, то вы поддерживаете руководителя. Благодаря единой концепции с лидером, который выше вас, вы имеете возможность создать свою команду. И в этой созданной ситуации вы начинаете быть лидером для кого-то еще.



Закон № 17
Чужие руки

Если вы хотите влиять, властвовать, то вы не должны все делать самостоятельно. Вы всегда должны делигировать основную рутину, отдавать ее в чужие руки. В противном случае, вы для окружающих людей становитесь равным им. Вы никогда не должны быть равны всем. Вы всегда должны быть на высоте, и высоту вам позволяет достигать умение делегировать рутину. Никогда сами не делайте рутинные дела, отдавайте их. В этом случае все будут удивляться, как много вы успеваете сделать, и вы будете в глазах других людей сверхчеловеком. Соответственно, все будут знать, что вы свои руки не мараете о какую-то мелочь, что вы — птица высокого полета. Но на вас остается обязанность контролировать то, что вы отдали в чужие руки. Делегируешь — контролируй.

Если вы умеете что-то делать лучше, чем другие, но при этом боитесь отдать кому-нибудь часть своей работы на аутсорсинг, то это есть показатель вашей слабости. Человек является

лидером только в том случае, если он не только привлекает к себе каких-то людей, но и нагружает их дополнительной работой. В передаче каких-либо полномочий есть двойной смысл. Во-первых, люди видят, что вы делегируете. Во-вторых, вы учитесь управлять. Передавая ответственность другим людям, вы показываете им свое доверие и уважение.



Закон № 18
Благие дела

Если вы делаете какие-то благие дела, то эти благие дела должны быть общедоступными. Мы ими не хвастаемся. Мы их прямо и открыто не пиарим, т. е. мы не говорим: «Мы перечислили 300 тысяч благотворительному объединению «Даниловцы». Мы говорим, что мы регулярно помогаем благотворительному центру «Даниловцы». С каждого тренинга мы перечисляем немного денег на помощь больным детям. То есть если вы хотите властвовать и влиять, вы обязаны делать благие дела. Благие дела делают из вас человека. Вы не просто жесткий и справедливый, вы еще делаете благие дела. Вы не просто небожитель, вы еще и человечный небожитель. Вы не только делаете благие дела, вы о них еще и упоминаете, но никогда не выставляете их напоказ.



Закон № 19
У всех на устах

Например, вы решили купить новую машину Покупка новой машины в семье означает урезание семейного бюджета в питании, карманных деньгах детям и т. д. И если вы просто вынесете на семейный совет предложение обновить машину, то все члены семьи начнут считать и предложат подождать немного. Поэтому вы должны сделать так, чтобы об этом говорили с низов. Например, мы хотим продвинуть запуск нового товара на рынок. Что такое запуск нового товара на рынок? Это всегда риск, и, естественно, большинство ваших подчиненных будут это прекрасно понимать и думать, что он не пойдет и это отразится на них. Ваша задача, как в случае с покупкой автомобиля в семье, так и в случае запуска нового товара в бизнесе, — сначала подогреть ситуацию изнутри, сделать так, чтобы это было у всех на устах. Делается это индивидуально. Сначала берете самого лояльного, продвигаете ему эту идею и просите поговорить с остальными, обсудить эту тему. Затем обраща-

етесь к наименее лояльному из всех и просите также поговорить со всеми остальными на счет этой идеи. И в этом случае все начинают об этом говорить, но явно от вас этого никто не слышал и не узнал. Вы можете регулярно наблюдать действие этого закона в СМИ, когда из каких-то там источников мы узнали о том, что готовится, например, смена власти в Нижегородской области, и вся страна уже обсуждает это. И вот появляется президент и говорит: «Да, я уже подписал указ…»



Закон № 20
Будь непредсказуем

Самое страшное для управленцев — это предсказуемость. Вы должны быть непредсказуемы. У вас должно быть свое личное мнение, свои личные взгляды на любой вопрос, зачастую непредсказуемые. Ваша непредсказуемость убивает возможность просчитать ваши ходы и выстроить интригу против вас. Вы должны регулярно показывать окружающим какие-то непредсказуемые решения в отношении самых простых вопросов. Например, ситуация в семье, когда ребенок говорит: «Давайте все вместе поедем в бассейн». Вы можете сказать: «Нет, в бассейн никто не поедет. Я вот прочитал статью, и оказывается, что в этих бассейнах живут хлорофиллы». И когда в следующий раз все захотят куда-нибудь поехать, они придут уже к вам не просто предлагать, а советоваться, даже по поводу самых простых вещей. Абсолютно то же самое и в отношении бизнеса. К вам приходят и приносят очередную проделанную работу, вы говорите: «Хорошо», «Хорошо», «Хорошо», а на четвертый

раз вы говорите: «Не годится!», хотя, в принципе, работа сделана так же, как и остальные. Вы можете проделать такое через раз, через пять раз. В противном случае, качество работы будет постоянно ухудшаться, на ваше мнение будут «забивать». А в семье вас будут просто ставить в известность перед фактом. Чтобы такого не было, чтобы ваше мнение всегда учитывалось, чтобы всегда все ждали вашей реакции, нужно быть непредсказуемым.

Непредсказуемость нужно встраивать, включать, она сама не появится. Чередование своей непредсказуемости вы можете регулировать сами, но в вопросах власти лучше всегда говорить «нет», это сработает намного лучше, чем говорить «да». Также немаловажен тот факт, что ваша позиция должна быть четко аргументирована, тогда к вашему мнению будут не просто прислушиваться, но вы будете единственным и главным источником этих мнений.

Закон № 21
Иерархия власти

Если вы построили иерархию власти, т. е. вы, есть главный бухгалтер, есть коммерческий директор, есть начальник отдела логистики, то вы отдаете приказы им, а уже они сами отдают приказы вниз. Вы не идете вниз и не отдаете приказы продавцам категорически и принципиально. Если вы создали иерархию власти, вы работаете только по этой иерархии власти. Жестко фильтруйте информацию, которая поступает. Например, к вам пришел продавец и говорит: «Я прошу вас поднять мне зарплату». Вы ему отвечаете: «Извините, это вопрос не ко мне, это к коммерческому директору. Он поговорит с начальником отдела продаж, и они будут принимать решение. И как только они мне принесут накладную, я буду решать, потому что я не имею информацию». То есть вы тут же аргументированно говорите, почему вы физически этого сделать не можете. Иерархия власти является залогом дисциплины и залогом быстрого и четкого исполнения ваших решений.

Это касается внешних запросов, когда у вас что-то просят, у вас что-то спрашивают, когда надо ответить. Когда же вы приняли решение и вам его нужно провести, вы его проводите самостоятельно по всей иерархии власти.

Если вы лидер более высокого уровня, если вы руководитель, сможете ли вы обойтись без лидера более низкого уровня? Конечно же, нет. Если вы как директор имеете начальников отделов и не находитесь с ними в симбиозе, то выстроить правильные отношения со всеми остальными вы не сможете.

Лидер постоянно сотрудничает с другими лидерами. В свое время это стало для меня открытием, но уже многие годы я придерживаюсь этого. Лидер не только помогает и поддерживает тех, кто сверху, но и находится в определенном симбиозе с теми, кто ниже его, помогая им развиваться. Истинный лидер должен находиться посередине.

Закон № 22
Жесткий фильтр

Мы очень жестко фильтруем информацию извне, которую можно дать или не дать нашим сотрудникам, так же как и в семье. Идеальный вариант для власти — это закрытые информационные потоки. Самый идеальный вариант, например, когда в доме телевизор смотрите только вы и только вы решаете, что нужно рассказывать вашим детям. Вы сами видите на примере других семей, что открытые информационные потоки зачастую больше вредят, чем помогают в воспитании: дети смотрят на поведение других, набираются плохих слов, просят купить какие-то нелепые игрушки. Открытые информационные потоки ведут к демократии, к обсуждению ваших действий. Максимально закрывайте информационные потоки, насколько физически вы можете это сделать. В частности, у Андрея есть правило, что, если его сотрудник идет на чужие тренинги, это уже является знаком, что, скорее всего, этот человек будет уволен в ближайшее время, и это абсолютно правильно. Информация

должна идти от вас, вы должны быть главным идеологом, учителем, гуру. Как только в умах людей появляется второй, третий, четвертый, пусть они сегодня второстепенные, завтра эти кусочки соединятся против вас. Поэтому жестко фильтруйте информацию извне, не позволяйте ее изучать, наказывайте за внедрение чужих мыслей, даже если они в краткосрочном периоде приводят к положительным результатам.

Когда человек начинает ходить по чужим тренингам, пора его увольнять. Иначе он уволится сам, когда вам это будет наименее приятно, наименее удобно, наименее комфортно. За восемь лет работы я не первый десяток раз вижу, что за три-четыре месяца до увольнения человека он начинает ходить по чужим тренингам. Когда вы это видите, надо пресекать сразу, потому что перед тем, как уйти, он еще остальным расскажет, как это интересно и круто. Поэтому фильтр на вход должен быть только ваш.

Закон № 23
Всеобщая зависть

Вам должны завидовать. То есть вы должны на публике показывать свой стиль жизни, ведение своего бизнеса, чтобы вам постоянно завидовали. Люди должны завидовать вашим деньгам, вашей семье, вашей популярности, вашим степеням свободы, вашему здоровью. Показывайте людям то, чему они будут завидовать. Обыденные вещи прячьте и не показывайте.

Вы должны быть примером. Человеку, который является примером, все завидуют. Вы должны пробовать и делать такие вещи, которые хотела бы делать целевая аудитория, но не может себе этого позволить. Это необходимо для того, чтобы показать разрыв между вами и теми, кто находится в вашей власти. Потому что если вы будете на одном уровне с ними, то в головах людей будет возникать резонный вопрос: «Если он такой же, как я, то зачем я ему подчиняюсь?» С одной стороны, вы должны давать видимость, что вы такой же, как они, демократичный правитель, но между вами все равно должна быть

пропасть, и эту пропасть нужно показывать.

Вы должны жить так, чтобы окружающие вам завидовали или равнялись на вас. Что входит в лайфстайл:

- материальные блага;
- окружение;
- трансляция в мир;
- выступления на различных мероприятиях;
- партнерство.

К материальным благам относятся различные вещи, гаджеты, оборудование, питание, машины, обучение, качество передвижения в транспорте и т. д. Даже богатые люди начинают завидовать друг другу, если не имеют то, что есть у других. Поэтому материальные блага — это то, на что всегда равняются люди с абсолютно разными доходами. В каждом человеке заложена потребность в известности и популярности, являющаяся одной из главнейших составляющих, к которой стремятся люди. Они желают выделиться из толпы, чтобы быть узнаваемыми в мире. Быть востребованным — это тоже одна из составляющих, которой всегда завидовали, завидуют и будут завидовать все без исключения. Окружающие будут завидовать и вашей личной стоимости, если она будет резко отличаться

от их собственной стоимости. Например, ко мне иногда обращаются люди с просьбой выступить перед какой-либо аудиторией за 50 000 рублей. Я отказываю им, потому что обычно за день выступления я зарабатываю 250–500 тысяч рублей. Люди, делающие мне подобное предложение, недоумевают, почему я не хочу заработать 50 000 в тот день, когда у меня нет выступлений. Они не понимают, что в этот день я сделаю множество других дел, а в следующий раз заработаю на одном выступлении 300, 400, 500 тысяч рублей. Но люди не понимают этого, завидуют и тоже хотят такой жизни. Общество всегда завидует тем, кто может передвигаться и путешествовать. Даже сегодня 99 % населения всей земли никогда не выезжают дальше своего родного места более чем на 300 км. Поэтому чужеземные впечатления для них всегда являются предметом зависти. То же самое можно сказать и о степенях свободы. Общество завидует тем, кто свободен в принятии любых решений и свободен в исполнении этих принятых решений.

Если вы знакомы с такими известными и прославленными людьми, как Владислав Третьяк, Алина Кабаева, Максим Галкин, то окружающие люди начинают заискивать и спрашивать,

а как вы смогли заполучить такие знакомства. Если в ответ вы говорите им, что знакомы с лидером своей ниши или что у вас есть вот такой круг общения, то для большинства людей подобная небывалая ситуация вызывает зависть. Есть поговорка «Хороший понт дороже денег». Понты — это провокационное хвастовство человека, при котором у окружающих вызывается зависть. Иногда полезно выпячивать вперед грудь, хвастаться своими делами и результатами и показывать окружающим свою стоимость.

Закон № 24
Не без недостатков

Чтобы у людей складывалось правдивое мнение о вас, вы должны показывать миру не только свои плюсы, но и минусы. Вы не сможете влиять на свое окружение, если будете показывать людям только самое хорошее, что у вас есть. Это огромная ошибка многих. Учитесь преподносить свои недочеты таким образом, чтобы они воспринимались незначительно, не в ключевой компетенции. Например, вы отличный бухгалтер, от вас не ускользнет ни одна цифра, дебет с кредитом у вас сходится с первого раза, вы умеете уменьшать налоги, но у вас толстая фигура. Не модельная внешность — это недостаток, но не в ключевой компетенции. Ваша задача — правильно выкладывать информацию о своем лишнем весе. Например: «В очередной раз пыталась похудеть, но не выдержала и в 3 часа ночи съела бутерброд с салом, политый майонезом». Каждый человек имеет какую-либо неключевую компетенцию, в которой он хуже, чем другие. Вот ее и надо развивать, т. е. уметь правильно

о ней говорить. Не бывает людей без недостатков, поэтому вы должны уметь правильно преподносить информацию о своем минусе, не влияющем на вашу ключевую компетенцию. Например, я ругаюсь матом, я грубый, я не запоминаю имен, но при этом я довожу людей до результата, делая их более богатыми, более уверенными и независимыми. Вот такие недостатки выбрала моя целевая аудитория, и, собственно говоря, она с ними мирится. Ваша также может выбрать у вас какие-либо отрицательные моменты, с которыми потом тоже будет мириться.

Очень часто недостатки у людей явно не скрыты, они находятся прямо на виду. Есть такое правило: если хочешь что-то спрятать, выставь это напоказ. И когда вы говорите, что у вас есть проблема лишнего веса, но при этом вы крутой бухгалтер, то окружающим людям становится не важна ваша полнота, для них главное — это ваша компетентность в бухгалтерских делах.

Если вы будете рассказывать миру о своих недостатках, то люди вас начнут воспринимать более честными, более правильными. А самое главное, начнут поддаваться вашему влиянию.



Закон № 25
Опросы и рейтинги

Постоянно участвуйте в опросах и рейтингах, устраивайте всякие интервью, где вас показывают с более высокой точки, чем всех остальных. Если в городе N вышел какой-то рейтинг, в котором вы стали № 1, обязательно вывешивайте на всех столбах, что вас назвали № 1. У меня была ситуация, когда телеканал «Мир», я уж не знаю, по каким критериям, назвал меня ведущим бизнес-тренером RU.net. Соответственно, моя задача в данном случае (так как это придумал не я) — пиарить эту ситуацию. Ваша задача — показывать это всему миру, особенно уделять этому внимание среди людей, которыми вы управляете, на которых вы влияете, что вы стали признанным. А опросы и рейтинги дают вам подтвержденную экспертность.

Вы должны цитировать свои рейтинги, потому что это признание с третьей стороны. Это признание ваших способностей, вашей власти, поэтому вы обязаны это не только фиксировать, но и показывать и говорить об этом.

Для того чтобы быть медийным, нужно делать так, чтобы вас приглашали на различные мероприятия, вы должны постоянно где-то светиться, у окружающих должно возникать желание сотрудничества с вами. Приведу пример. В ноябре 2013 года меня пригласили на телеканал «Про бизнес» выступить с уроками по мотивации. Я там выступил, и через полгода мне перезвонили и сказали:

— У нас осталась одна тема по ораторству, не могли бы вы выступить?

— Да, конечно, но вроде бы повторно вы никого не приглашаете.

— Крайне мало людей, умеющих говорить интересно и красиво. Есть много специалистов, у которых половина аудитории просто спит. Они не общаются с аудиторией, не видят ее и не слышат, и аудитория реально спит, — сказал мне продюсер. — Поэтому мы вас и пригласили второй раз, мы уже просто устали работать с сонным царством.

С точки зрения знаний и результатов эти специалисты, не умеющие красиво и интересно говорить, действительно очень крутые, но они не медийные, потому что они сидят в своих замкнутых кругах, получая маленькую зарплату,

не могут из них выйти и не понимают, в чем причина. А причина лежит на поверхности: аудитория их просто не воспринимает. Приведу еще один пример, касаемый медийности. Я выступал на Российской Неделе Продаж, в зале было более 800 человек. Когда организаторам этого мероприятия несколько раз задали один и тот же вопрос: «В чем успех ваших конференций? За хорошие деньги мы от силы набираем не более 70 человек, которые слушают нас платно», то они ответили: «Все очень просто: мы берем тех, кто умеет выступать». Перед тем как пригласить спикера на подобное мероприятие, организаторы обязательно смотрят видео с его выступлением. И если организаторам это выступление не нравится, то никакие деньги, никакие связи, никакая крутизна не помогают этому спикеру выйти на их сцену. Они его просто не берут. Вот поэтому на этой конференции выступают реально интересные люди. И аудитории нравится такое определенное шоу. Ваша медийность, в первую очередь, зависит от того, насколько вы сами на сегодняшний день умеете интересно преподносить о себе информацию не только голосом, но и текстом, и видео, и аудио. Если у вас будет интересный медиа-кит, интересные ин-

тервью, которые вы не только даете, но и берете, то окружающие будут хотеть с вами сотрудничать, они будут приглашать вас на различные мероприятия выступать перед публикой. Чтобы влиять на людей, вы должны быть медийным.

Закон № 26
Нереализованные потребности

Ищите у людей, на которых вы влияете, нереализованные потребности и показывайте, что в будущем вы им поможете их реализовать. Эти потребности нельзя сразу исполнить, нужно показывать, что это будет в будущем, и потихоньку им это отдавать, а потом искать новые и переходить на них. Например, вы хотите поменять старую машину на новую, поэтому вы едете с сыном в автосалон, показываете новую машину и говорите: «Примерно через год-полтора я доверю тебе ее, ты сможешь на ней кататься». То есть вы не говорите, что, как только купите, сразу же будете давать ему на ней ездить, а только через какое-то время». Ищите нереализованные потребности и давайте обещание в будущем их реализовать, и пусть люди стараются этого добиться. Но не давайте все сразу, давайте понемногу.

Еще лучше, когда вновь прибывший сотрудник видит, что вы помогаете реализовывать какие-то потребности сотрудникам, которые проработали

один, два, три года. Вы реализовываете их по мере готовности и только в далеком будущем.



Закон № 27
Тотальный контроль

Необходимо контролировать всех или заставлять всех контролировать друг друга, встраивать при этом иерархическую ответственность за нарушения. Но чтобы не только вертикаль власти искала проблемы в компании, в бизнесе, в обществе, но и каждый мог найти эту проблему и дать свою обратную связь, показав, что неправильно и что можно исправить. Этот закон очень хорошо сочетается с законом про интриги, когда на заводах, для того чтобы разрушить дружбу, вводили жесткие штрафы, но не в пользу компании, а в пользу того, кто нашел ошибку. Если нашел ошибку менеджер, то ему добавляют 20 долларов. Если кто-то нашел где-то нарушение, то штрафуют того, кто совершил ошибку, и деньги уходят следующему. Вы понимаете, что все производство в мире — это конвейер, и каждый следующий человек зависит от предыдущего, и если ты не найдешь «косяк» предыдущего, то накажут тебя за то, что ты его пропустил. Любая дружба очень быстро в таких ситуациях

рушится.

Выстраивайте вертикальную систему ответственности, т. е. если вы нашли нарушение у продавца, то штрафуется продавец, начальник отдела продаж, коммерческий директор. Вводите коллективную ответственность, тогда люди будут сами друг за другом следить, в том числе и писать друг на друга доносы. Что в принципе тоже хорошо.



Закон № 28
Слабая власть

Люди сами по себе никогда не восстают против тиранов. Нет ни одного случая в истории, когда против сильных тиранов организовывались хоть какие-то восстания. Все восстания, все смены власти происходят только в момент, когда тирания ослабевает. Вы это можете увидеть сейчас на примере множества стран. До тех пор пока вы являетесь жестким авторитарным лидером, все ваше окружение будет делать все четко и вы будете добиваться поставленных целей. Как только вы начнете давать слабину, тут же появятся различные революции, серые кардиналы, которые, в конечном итоге, или заставят вас играть под чужую дудку, или разорят вас. То же самое и в семье: если есть жесткая власть, то семья будет долговечной, как только в семье власть уходит, семья разваливается. Никогда не переставайте быть сильным. Как только вы перестанете быть сильным, вас тут же сметут.

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что привлекает людей в лидерах? Что вызывает

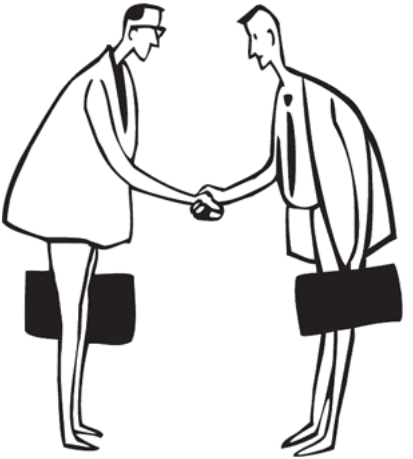
у окружающих страстное желание быть рядом с лидером, идти за ним, работать с ним? Людей привлекает сила и энергия. Окружающие всегда завидуют тем, у кого энергия плещется со всех сторон.

Лидер — это человек, за которым хотят идти люди. И те, кто идет за лидером, хотят делать то, чего хочет лидер. И это они делают самостоятельно. Работая с людьми индивидуально, умея подстраиваться эмоционально под каждого из них, вы находите ключик к каждому конкретному человеку. Не умея этого делать, вы не сможете сделать так, чтобы эти люди считали вас лидером и шли за вами.

Закон № 29
Пафос и помпезность

Мы должны награждать пафосно и помпезно. Даже маленькая незначительная награда должна быть публичной. Даже если вы вручаете значок, вы должны произнести речь о том, как важен вклад этого человека в жизнь вашей компании. Раздавайте почести прилюдно, при этом очень важно требовать от награжденного человека произнести какие-нибудь слова. Человек сам будет говорить, как он рад работать в вашей компании, и этим он еще раз закрепляет свое место в компании, и все начинают верить, что компания на самом деле хорошая и что они действительно работают в замечательной компании.

Факты коллективных наказаний люди помнят значительно меньше, чем факты публичных наград. Например, корпоративы, которыми награждается коллектив по итогам года, люди вспоминают потом целый год, а то, что всех оштрафовали на премию — народ поворчит и успокоится.



Закон № 30
Манипуляция цифрами

Манипулируйте цифрами, не говорите голословно. Всегда старайтесь найти цифровое подтверждение вашим словам. Сравнивайте несравниваемые величины, например: «В этом году мы отработали на 15 % лучше, чем в позапрошлом». В позапрошлом году вы сравнивали деньги, равные доллару по курсу 27 рублей, в этом году — по курсу 60 рублей. Нельзя так сравнивать, потому что это разные величины. Сравнивайте цифры в разные эпохи без учета инфляции. Сравнивайте цифры в разных отраслях, приводите примеры в цифрах, которые вы узнали даже из каких-то недостоверных источников. Если нет подтверждения цифрам, придумайте цифры на основании своего субъективного мнения. Вам кажется, что качество работы улучшилось, значит, надо объявить, что оно не просто улучшилось, а оно улучшилось на 15 %.Или, наоборот, если вам надо поругать, делайте точно так же. Манипулируйте цифрами, они действуют на порядок лучше слов, и благодаря цифрам вам

будет намного проще манипулировать людьми.



Закон № 31
Закон высшей власти

Надо действовать от лица более высокой власти, указывая, что вы всего лишь проводник. Если более высокой власти нет в вашей компании, то от лица народа, от лица Бога. Чтобы у окружающих вас людей, у ваших подчиненных не сложилось впечатление, что у вас мания величия. Чтобы вас воспринимали как посланника, несущего людям вечные ценности.

Например, в мусульманских странах очень сильно мнение тех, кто ссылается на Коран. В Коране написано: «Не укради», но это не я сказал. А от лица Аллаха сказано. И на самом деле, воровства становится на порядок меньше, чем, например, в других странах.

Люди устроены так, что им всегда нужен проводник с фонариком, им всегда нужен тот, кто держит в своих руках фонарик и идет первым.

Я не рассматриваю уникальные примеры, которые в этом мире единичны, когда над лидерами никто не стоит. Примерами могут служить

Сталин и Гитлер. Но такие примеры — один на миллиард. Если рассматривать примеры людей, которые не только чего-то добились, но и смогли это удержать в долгосрочной перспективе, то это всегда люди, над которыми есть какой-то другой лидер. Но это необязательно, что вы должны идти за таким лидером.

Главное, чтобы вы его поддерживали, имели с ним какие-то общие идеи, точки соприкосновения. Это очень важный момент. Итак, три закона лидерства — это: 1) уметь воображаемым фонариком показывать путь вперед; 2) поддерживать лидера более высокого уровня; 3) быть в симбиозе с другими лидерами более низкого уровня.

Закон № 32
Сторонись халявы

Вы, властвуя над собой и над другими, категорически должны отказаться от какой-то халявы. Если даже вам будут часто предлагать что-то безвозмездно сделать или подарить, вы должны отказаться, так как вы не имеете права попасть под влияние какого-то человека, который завтра же может прийти и сказать: «Вот я для тебя сделал, теперь ты для меня сделай». Этим вы убиваете свой авторитет. Поэтому любая халява должна быть вами оплачена, но необязательно деньгами, можно действиями. Не надо «клевать» на халяву, лучше ее сторониться, потому что это черная энергия, которая будет работать против вас и сжирать ваш авторитет.

Желание халявы убивает власть. Ваше неуемное желание получить что-то бесплатно будет убивать вашу способность контролировать и влиять на других людей.

Закон № 33
«Нет» кумирам

Не подражайте известным личностям. Создавайте свою философию. Понятно, что все мы стоим на плечах гигантов, заимствуем многие вещи у своих предшественников, и, тем не менее, вы должны вносить свою струю, вам должны подражать. А если все видят, что вы кому-то подражаете, то это по меньшей мере смешно, а по большей — вызывает вопрос: «Зачем? Неужели вы такой слабый, что не можете самостоятельно что-то придумать?»

Можно что-то заимствовать, но нельзя копировать, так как это убивает ваш авторитет как личности перед людьми. Оставайтесь личностью, имейте свою неповторимую философию жизни.

Закон № 34
Достучаться до небес

Необходимо быть недоступным для общества, т. е. к вам должно быть невозможно достучаться напрямую, просто позвонить по телефону. Это убивает в вас ваше лидерство и вашу авторитетность. Даже если вы сегодня один и у вас нет секретаря, просто сделайте так, чтобы с вами можно было связаться по электронной почте или отправить вам запрос. Не отвечайте всем подряд, кто вам пишет в личные сообщения. Вы должны быть недосягаемы. Чтобы получить вашу аудиенцию, чтобы вы дали свой совет или просто пообщаться с вами, надо заслужить.

Вы должны это «включить сразу». Если вы доступны для всех, то появится огромное количество людей, которые просто захотят с вами поболтать. Если вам сложно говорить людям «нет», то называйте сумму.

Если вы хотите влиять на людей, продавая себя дорого, то заходить в свою аудиторию вы должны только сверху. В очень крайних ситуациях можно зайти на равных, но никогда не заходите снизу,

потому что такой подход не работает в обычных бизнесах. Вас съедят, вами будут пользоваться, о вас начнут вытирать ноги. Нужно всегда заходить только сверху, показывая окружающим, что вы не раб, вы выше, что вы пусть узконаправленный специалист, но при этом профессионал.

Если вы считаете, что все люди — братья и со всеми нужно быть наравне, если вы считаете, что помощь окружающих обязывает вас делать ответные действия, то ваши лидерские позиции размываются. Позволив сначала в себя тыкать, потом позволив себя критиковать, в конечном итоге вы позволяете себя оскорблять. Если вы хотите быть лидером, то вы должны постоянно отделять себя от других людей. Лично я категорически против всякого панибратства.

Если на какой-нибудь конференции ко мне подходит человек и говорит: «Санек, привет!» — то я тут же отвечаю: «Санек вас в подворотне ждет с пивом. Я не Санек! Для вас я Александр Сергеевич».

Я никоим образом не допускаю панибратства. Я никого не впускаю в свое интимное пространство. Даже те люди, которые общаются со мной на «ты», делают это уважительно. Панибратство не приводит ни к чему хорошему, оно приводит

только к революции, серому кардинальству, бунту или восстанию на корабле.



Закон № 35
Смерть террористам

Никогда не идите на уступки вымогателям, на угрозы подчиненных. Быстро на это реагируйте, дискредитируйте и удаляйте этих людей из вашего внутреннего круга. То есть если вам начинают угрожать, то, как бы рационально не звучали их доводы, как бы неудобно вам не было, не идите на поводу. Прогнетесь один раз — они будут и дальше вас нагибать, будут всем остальным рассказывать, насколько просто это было сделать. Если человек начинает ставить ультиматумы, сразу показывайте ему на дверь без вариантов. Не бывает таких ситуаций, в которых можно договариваться с террористами.

Если вы боитесь и сомневаетесь, а стоит ли вам идти дальше, то я вам отвечу, что стоит. Разве вам не надоело быть серой массой, стадом? Пора уже выделяться и жить так, как вы хотите. В этом вам поможет способ сжигания мостов. Нет, это не устраивать пожар на транспортных развязках и не взрывать мосты. Это значит сжигать отношения, которые вам мешают жить так,

как вы хотите.

Это очень жесткий способ, в каких-то местах даже может неправильный, но очень действенный. Сжечь отношения с мамой, которая ежедневно выносит вам мозг, — это не значит забыть ее полностью. Это значит не жить с ней под одной крышей, но навещать ее с подарками по праздникам и выходным дням. Вы получите спокойную рабочую неделю и радостное ее настроение в дни вашего приезда.

Закон № 36
Лучший друг

Не старайтесь окружить себя друзьями, потому что, когда вы поднимаетесь, друзья у вас меняются, дружбы во власти нет, так как люди из ближнего круга рано или поздно хотят занять ваше место. Не бывает решений, которые устраивают абсолютно всех, и, когда приходится жертвовать мнением человека ради общего дела, ему это не нравится. Когда-то, наоборот, приходится жертвовать общим делом ради человека, и это не будет нравиться другим. Поэтому вы кому-то неизбежно «насолите», и люди это запомнят. Чем ближе друзья, которые рядом с вами, тем сложнее вам будет пережить тот момент, когда друг пойдет против вас. А это неизбежно будет.

Помните, что самые больные удары в спину всегда наносятся от лучших друзей.



Закон № 37
Вера и доверие

Верить, в полном смысле этого слова, нельзя никому. Весь вопрос — в цене вопроса. Даже самые близкие родственники при дележке наследства могут разругаться. Никогда никому не верьте. Вы можете доверять, но самый важный момент в этом законе — всегда раскладывайте яйца по разным корзинам. Никогда не делайте так, чтобы у вас все сходилось на ком-то или на чем-то одном. Ваша задача — доверять, но проверять. Вы доверяйте, но делайте регулярные проверки. Абсолютной веры быть не должно.

Это касается не только людей, но и направлений, ниш и конгломератов. У вас, помимо недоверия, должно быть еще распределение инвестиций в разные корзины. У вас всегда должно быть место для маневров.



Закон № 38
Недостаток и зависимость

От вас должны в чем-то зависеть, чего-то должно недоставать у других, сами они этого получить не могут или это крайне дорого и т. д. То есть мы выстраиваем заборы вокруг тех людей, на которых мы влияем. Один из этих заборов — «зависимость», если вас не будет, то все рухнет. Например, если вы наемный генеральный директор или менеджер и вы хотите стать незаменимым, то: 1) вы выстраиваете самостоятельно все бизнес-процессы, а без вас ничего не работает; 2) вы приходите со своим уникальным стилем работы, жестким, но справедливым. В менеджменте есть одна особенность: когда мы меняем менеджера, мы должны взять нового с таким же характером и с таким же подходом к жизни, потому что если взять более мягкого после жесткого, то вся команда разбежится; если взять жесткого после мягкого — тоже разбежится. Без вас все может разрушиться, вас снова будут звать на помощь, и тогда вы можете вернуться, но уже на других условиях, диктовать которые

будете именно вы. От вас должны зависеть и бизнес, и люди, которые под вами работают.

Надо следить за тем, чтобы у людей был в чем-то недостаток. Никогда нельзя делать так, чтобы люди были обеспечены во всем, всегда должно чего-то не хватать, они должны быть всегда немного недовольны. Это помогает вам ими манипулировать и управлять.

Вы создаете окружающим чувство потери от вашего ухода и заставляете их делать самые выгодные предложения, которые нужны именно вам. Вы заставляете людей бояться потерять вас, делаете так, чтобы вас не использовали, не воспринимали рабом и ценили ваши действия. Чтобы понять, как все работает, в первую очередь нужно осознать, что вы уникальность, так как у вас есть уникальный опыт, уникальные знания и уникальный подход к решению проблем. Во вторую очередь вы должны понять, что эти конечные выгоды, кроме вас, никто не сможет дать людям. В мире нет 100 %-ных специалистов широкого профиля, которые решают проблемы во всех сферах. Кто-то сильнее в одном, кто-то сильнее в другом, кто-то сильнее в третьем. Если вас сравнить с аналогичными специалистами, то однозначно вы в чем-либо

выиграете. И если вы это понимаете, то уже чувствуете себя более уверенно и изначально ставите себя в более высокое положение.



Закон № 39
Не шуми

Никогда намеренно и открыто не лезьте в различные обвинения и конфликты. Промолчите и тихо уберите тех, кто мешает. Если к вам кто-то пришел с претензиями, никогда не реагируйте и обязательно уберите этого человека. Потому что этот человек впоследствии подорвет ваш авторитет. Начните придираться ко всему, к чему только можно, идеальных людей нет, и для вас всегда найдется, за что этого человека можно уволить. Но не шумите, делайте все без эмоций, только тогда можно принимать решение.

Очень важно убрать этого человека из своего окружения, перестать приглашать его в гости и т. д. Потому что если вы будете молчать и этим как бы потворствовать конфликту, он будет только нарастать. Ваша задача — открыто не лезть в конфликт, но убрать его источник.

Ваша жизнь — это ваше лицо. Если вы не умеете правильно относиться к окружающим вас проблемам, не умеете благодарить судьбу за предоставленные неудобства, то вы перестаете

замечать жизнь вокруг. Все ваши силы и энергия уходят в неправильном направлении — уходят на борьбу с конфликтами, сомнительными ситуациями, вместо того чтобы пойти на улучшение вашей жизни.

Проблемы бессмертны: они были, есть и будут. От этого никуда не денешься. И большинство людей любят спорить с реальностью, любят спорить с тем, что уже произошло. Но как ни старайся, с этим уже ничего поделать нельзя. И вот тут наступает момент, когда все эти суета и споры похожи на бессмысленную борьбу с ветряной мельницей.

Наверняка вы сталкивались с такой ситуацией, когда уволенный сотрудник, вместо того чтобы искать новую работу, тратит свои силы и энергию на ругательства своего начальника. С утра до вечера он обсуждает неправомерные действия руководителя, который нечестно лишил его работы. Но если смотреть в глубь проблемы, то от таких разговоров легче никому не становится.

Такие споры с реальностью — причина определенных качеств человека. Когда вы сталкиваетесь с проблемами, просто скажите себе: «За что лидеры благодарят судьбу? За то, что это

случилось» — и думайте, что делать дальше. Реальность в том и заключается, что все уже произошло, все в прошлом. И изменить уже ничего нельзя. Не ругайтесь, не спорьте, а продолжайте думать о том, как изменить будущее.



Закон № 40
Перевертыш

Поворачивайте трудности и проблемы в свою сторону, показывая, что то, что нас не убивает, делает нас сильнее. Мы зачастую не можем поменять ситуацию, которая происходит в нашем бизнесе или в нашей стране, но мы можем поменять значение этой ситуации, события. Если происходит какая-то сложность, необходимо видеть положительные стороны всего происходящего. То есть мы поворачиваем проблемы в свою сторону, показывая, что из-за этих проблем мы стали только сильнее.

Умение брать контроль над собой однозначно влечет за собой умение контролировать других. Если вы умеете управлять собой, умеете делать правильный выбор, не ссылаясь на внешние обстоятельства, то это помогает вам управлять другими людьми и контролировать их действия. Учитесь выбирать жизнь и свободу для себя и не оставаться в загнивающем болоте.

Еще одна важная вещь в профессионализме — это гиперобщительность. Это значит, что вы

должны доводить все свои дела до логического конца. И не важно, какой это конец — плохой или хороший. Важно сообщать об этом миру. Гиперобщительность состоит в том, что вы рассказываете миру, как у вас идут дела. Люди не верят тем, у кого все хорошо, и не идут за теми, у кого все плохо.

Так вот, гиперобщительность — это сообщать своей аудитории, что здесь вы проиграли, а вот тут выиграли, и не просто выиграли, а победили с величайшим успехом. Когда радость победы переполняет вас с ног до головы, то о своих проигрышах вы говорите с такой легкостью, что люди однозначно хотят за вами идти, верят вам и идут туда, куда вы их поведете.

Закон № 41
Зебра

Постоянно перемешивайте негативные ситуации с очень позитивными, но в другой области. Например: «В этом месяце у нас очень низкие доходы, поэтому премии не будет. Но зато мы заказали новый печатный станок». Или: «Наша страна потратила огромные средства на организацию Олимпиады-2014, но зато мы выиграли больше всех медалей». То есть сначала мы выдаем негативы, а потом позитивы, только из другой области, которые эмоциями перекрывают логику. Белое — это эмоции, черное — это логика. Черную логику перекрываем белой эмоцией.

Готовность
отвечать как за хорошее, так и за плохое — признак профессионализма. Когда вы не готовы отвечать за любой результат, тогда в глазах других людей вы не становитесь профессионалом и лидером.



Закон № 42
Тихая гавань

Всегда помните, что нет вечных властителей. Заранее думайте о том, что будет после вашего ухода, кто будет преемником и т. д. Заранее об этом думайте и делайте так, чтобы это происходило само собой. Меняется вертикаль власти, бразды правления переходят кому-то другому, и вы остаетесь в своем бизнесе только держателем акций, бизнес начинает работать не под вашим прямым управлением, а под удаленным управлением. Это необходимо, чтобы иметь возможность управлять на расстоянии. Это значит, что бизнес надо будет перестраивать, и, если вы позаботитесь об этом заранее, вам не придется перестраивать его позже.

Я, например, прекрасно понимаю, что я не смогу всю жизнь в таком режиме вести тренинги, и именно поэтому мы уже продумываем ситуацию поиска и дополнительных спикеров, вопросов инвестирования денег и т. д.



Закон № 43
Главный инструмент

Помните, что только эксплуатация других является главным инструментом власти. Власть основана на эксплуатации других. Вам это может не нравиться, вы можете это не воспринимать, но если вы не станете эксплуататором, если вы не станете человеком, который использует других в своих целях, то никакой власти у вас не будет.

Найм сотрудников, которым вы что-либо отдаете на аутсорсинг, начинается с их поиска. Составьте правильное объявление, разместите его в нужных ресурсах, продумайте, какое собеседование и какое анкетирование вы будете проводить с соискателями. Устройте конкурс на одно вакантное место. На это место возьмите минимум двоих, а лучше троих сотрудников. И на конкурсной основе избавьтесь в течение двух недель от лишних людей и оставьте только одного.

Это является психологическим барьером для многих. Но власти добиваются не все в этом

мире. Но так вы по крайней мере будете знать, что вас останавливает от движения вперед.



Закон № 44
Больше, выше, шире

Империя постоянно должна расширяться. Мы пропагандируем расширение, могущественность. Те, кто не растет, те умирают. Если вы не хотите угробить свою компанию, необходимо планировать рост. Никогда нельзя останавливаться, стоять на месте или делать меньше, чем раньше.

Власть способна существовать только в растущих условиях. Мы должны всегда демонстрировать рост. Как только мы перестаем показывать рост, мы начинаем загибаться и загнивать.

Лидерство начинается с себя, так же как строительство дома начинается с фундамента. Без хорошего фундамента вашему жилищу будет грозить опасность. А без хороших лидерских качеств вы не сможете вдохновить людей вокруг себя на великие свершения, и ваш коллектив развалится при первых же проблемах. Если вы хотите вести за собой людей, но на сегодня эти люди идут за вами неохотно или количество преданных вам людей мало и вы хотите его уве-

личить, то для начала вам необходимо сломать свое мировоззрение. Перестроив понимание жизни, вы научитесь вести за собой людей и станете для них образцом, эталоном лидерства. Посмотрите на себя со стороны. Осознание себя поможет вам развиваться, и тем самым вы превратите в действия такие слова, как самоуважение, самомотивация, саморазвитие.

Все начинается с животных инстинктов, которые ведут к выживанию. Каждый человек прежде всего нуждается в питании, безопасности и принадлежности к обществу. Если сравнивать современный мир с далеким прошлым, то перед людьми не стоят так остро задачи безопасности, питания и размножения, как это было раньше. Современный мир сильно изменился. Человек не ходит в лес с копьем, чтобы добыть пищу, не прячется от крупных хищников, дабы не стать жертвой. Но большинство людей до сих пор ставят во главу угла именно эти принципы, несмотря на то что у них появилось много дополнительных задач, которые они стараются не замечать. Именно эти дополнительные задачи делают человека человеком. Людям нужны похвала, признание в обществе, получение какого-либо социального статуса, хороший заработок, дающий чувство

уверенности в завтрашнем дне, и понимание, что они не хуже других. Все это в комплексе делает человека счастливым. Перед животными не стоит задача обретения счастья. И в этом наше кардинальное отличие. Не ограничивая себя только животными инстинктами, человек поднимается вверх в пирамиде потребностей. Он хочет учиться, хочет быть богаче и саморазвиваться. Лидерам необходимо саморазвитие, необходимо движение вперед. Это отличает их от других людей. И вы должны этому научиться.



Закон № 45
Закон предвидения

Вы должны прогнозировать ваши действия на два-три шага вперед. Вы должны использовать свой личный опыт, привлекать экспертов в какой-то области, чтобы они помогли вам прогнозировать ситуацию, вы должны обязательно следить за экономическими новостями, за политической ситуацией. Люди, которые не следят за экономикой и политикой, за новшествами и нововведениями в их сфере деятельности, не следят за популярными развивающимися направлениями, в конечном итоге остаются позади. Потому что если за всем этим не следить и не использовать личный опыт, не привлекать сторонних экспертов, то нельзя будет прогнозировать ситуацию на два-три шага вперед. А если вы не сможете прогнозировать, вы не сможете вовремя адекватно отреагировать. Даже если произойдет что-то хорошее, вы можете быть не готовы и не сможете грамотно воспользоваться ситуацией.

Для того чтобы стать лидером, в первую оче-

редь вы должны поменять свое мышление. Вы должны продумывать все, что вы делаете. Вы должны предвидеть, какую реальную пользу принесут завтра ваши действия. Если вы что-то делаете, чтобы кому-то понравиться и создать семью, то это отлично, просто замечательно. Если ваши действия заставляют ваших последователей идти по вашему пути, вызывают у них желание быть похожими на вас, это здорово. Вы выбрали правильное направление в своей жизни. Если же ваши действия направлены только на получение вами удовольствий, то в итоге вы останетесь один и у вашего окружения не возникнет желания быть всегда рядом с вами. Люди никогда не пойдут за вами, если вы будете таким, как все. Это неинтересно. Такие никому не нужны. Вы должны думать, что вам будет выгодно, а только потом делать.

Закон № 46
Человечный человек

Мы пропагандируем истинные человеческие ценности, чем бы мы ни занимались. К примеру, реклама *Coca-Cola.* Это ведь не реклама сладкой газированной воды — это реклама любви, встречи с друзьями, т. е. рекламируются и пропагандируются эмоции, базовые человеческие качества и ценности, и все это привязывается к рекламируемому продукту.

Мы пропагандируем самые простые вещи, говорим, что все должны быть богатыми и здоровыми, свободными, успешными и т. д. В любом обществе вы обязаны пропагандировать человеческие ценности, и к вам будут тянуться. И соответственно, вам будет проще управлять людьми.

Без духовности люди становятся рабами и заложниками денежных знаков, они поклоняются купюрам и в большинстве случаев не добиваются никаких серьезных высот в жизни. Человек всегда должен быть наполнен духовностью, которая помогает отделять добро от зла, неблаго-

дарных людей от порядочных и т. д.



Закон № 47
Публичная казнь

Если кто-то нарушил ваш закон, преступил черту ваших законов как личной, так и общественной власти, то казнь должна быть публичной, что приводит к укреплению дисциплины. Если вы пропагандируете, что вы не работаете с теми, кто вас обманывает, но вас все-таки обманули, то вы обязательно пиарите это на весь мир. Если ваш сотрудник у вас что-то украл и говорит, что его заставил кто-то, вы собираете весь коллектив, публично его увольняете без зарплаты, приглашаете участкового, составляете на вора акт, т. е. никого не жалеете. Жестко наказывайте всех нарушителей границ. Никому не позволяйте нарушать границы. Любое нарушение карается.

Наказывать с глазу на глаз можно только того человека, которого вы хотите оставить работать. Если же вы решили человека уволить за какое-то нарушение, то это необходимо делать публично. Чтобы люди понимали, что в вашей зоне ответственности ошибаться нельзя. Это очень важно для укрепления своей власти.



Закон № 48
Каждому яйцу – своя корзина

Разделяйте полномочия так, чтобы, даже объединившись, люди не обладали полными ресурсами. Главные рычаги управления оставляйте только себе. Мы обучаем людей и даем им все, что они будут знать, но не все, что мы сами знаем. То есть главные секреты мы все равно оставляем себе, что-то не передаем, не договариваем, чтобы потом эта информация не была обращена против нас.

У вас должны быть секреты, о которых не знает никто.

Закон № 49
Закон супермена

В глазах других людей вы должны быть суперменом. Вы должны обладать сверхспособностями, быть сверхчеловеком. Ваши предсказания должны сбываться, люди должны думать, что вы работаете больше всех. Если вы хотите влиять и властвовать, вы должны смириться с тем, что основная ответственность за все лежит на вас, и это уже сверхспособность. Ведь зачастую люди боятся ответственности. Вы должны быть выносливым.

Не бойтесь придумывать себе новые подвиги и совершать их. Не надо думать, что люди это увидят и поймут, им надо это демонстрировать. Пиарьте свою ключевую компетенцию, регулярно выкладывайте результаты своей работы, чтобы и самому видеть эти результаты.

Данная техника состоит из двух подразделений:

- как создать легенду о себе;
- как создать свой суперменовский кейс.

Зачем нужна легенда? О любом интересном,

важном, полезном человеке всегда должны ходить какие-либо легенды. В первую очередь эти легенды вы должны провоцировать и создавать сами, вы должны делать так, чтобы они были вам подконтрольны. Легенда — это не то, что было на самом деле, это разукрашенная история, отчасти сказка. Ее задача — не показать правдивость ситуации (лгать никогда нельзя), а показать правду с той стороны, с которой вам выгодно. Это и есть фантик, и вы можете им крутить так, как вам нужно. Покажите людям не факты, а эмоции. Приведу пример легенды покорения Северного полюса. Оказался на Северном полюсе — это факт. Интересно?

- Белые медведи;
- чуть не замерз;
- свалился в расщелину;
- питался снегом;
- вытащили моржи и напоили чаем.

В легенде важны эмоции, т. е. какие-то факты, которые на реальность не влияют. Человек добрался до Северного полюса? Добрался. Ну и пусть у моржей чая не бывает, но зато это здорово и прикольно, хотя и сложно представить. Легенда — это ваш рассказ о себе, это ваша история Золушки, в которую вы включаете

большие эмоции. Оставьте всего 2–3 факта и добавьте в нее больше эмоций, как вы боролись, как воевали, как старались, как чуть не померли. Такая подача информации становится вирусной и распространяется со скоростью света, и люди начинают о вас рассказывать. Рассказывать легенды первыми должны вы, а не люди, чтобы, услышав, остальные сказали: «Вау это реально круто». Легенда — это рассказ о том, что вы были суперменом. У вас должна быть крутая легенда, напичканная эмоциями и правильно оперированными фактами и цифрами.

Закон № 50
Информация снизу

Необходимо иметь второй способ получения информации, т. е. не только по вертикали власти, но и самому выходить к народу и узнавать реальное положение дел, беседовать с исполнителями, задавать вопросы, сверять информацию из разных источников, чтобы понять, кто что-то не договаривает. Необходимо знать, как живет народ, не только из отчетов, но и из первых уст, надо жить с народом — это и есть настоящая власть.

Вы не можете контролировать ваших прямых подчиненных, если вы не владеете информацией, которая находится под ними. Эта информация крайне важна для того, чтобы ваша власть была настоящей.



Закон № 51
Делай, как все хотят

Иногда необходимо совершать популистские действия, принимать популистские решения. Это касается тех дел, которые не сильно влияют на результат. Например, иногда мы вывозим весь коллектив в боулинг-клуб. Причем не только сотрудников, но и их жен и детей. Этим самым мы демонстрируем свою заботу о коллективе. Такие поступки возвышают нас в глазах людей.

Вы должны знать, что именно хотят окружающие, чтобы ваши популистские действия и решения были наиболее эффективны.

Вовлечение в процесс — это один из сильнейших способов удержания позиции лидера в коллективе, оставаясь частью его. Люди должны себя чувствовать частью чего-то важного, большого, сильного. Вовлекайте их в участие в ваших конкурсах, собирайте их мнения, проводите анкетирование, отвечайте на вопросы.



Закон № 52
Очень странный человек

Необходимо регулярно совершать очень странные поступки, принимать очень странные решения, участвовать в очень странных мероприятиях, чтобы все вокруг не думали о реальных проблемах, а чтобы именно ваши странности порождали слухи и сплетни.

Самое главное — вам не надо никому никогда объяснять, почему вы совершили данное действие или приняли такое решение. Вы сделали это просто потому, что вы так захотели.

Привлечь к себе внимание можно за счет эмоций, и для этого существует несколько вариантов.

Эпатаж — это какой-то конфликт, умышленно провокационная выходка или вызывающее, шокирующее поведение, которые противоречат правовым, социальным или нравственным нормам, принятым в обществе, и демонстрируются с целью привлечения внимания. Когда вы разрываете шаблон и делаете что-либо не так, как привыкло общество, то это заставляет лю-

дей резко напрягать свой мозг, после чего у них тут же появляется эмоция. Это могут быть матерные слова, озвученные вами на акционерном собрании, или это может быть ваш вызывающий внешний вид, не соответствующий принятым стандартам, или какое-то личное мнение, противоречащее общепринятому мнению.



Закон № 53
Ручной волк

Сами создавайте себе зависимую от вас оппозицию, делая видимость демократии. Это так называемые профсоюзы — создается видимость оппозиции, которая отстаивает права простых людей, рабочих и борется с директорами. Но профсоюзы, изначально создаваемые, например, в Америке, на самом деле защищавшие права рабочих, очень быстро становились ручными волками и переставали выполнять свою прямую функцию, а больше создавали шум и популистские решения, а не те, которые были важны для жизни. Поэтому если вы со своей стороны хотите властвовать больше чем над 10–15 людьми, то прикормите кого-то одного. Пусть он публично немного критикует вас, ставит под сомнение какие-то ваши слова, выступает с предложением, которое оспаривает ваше решение. Но этот человек должен быть обязательно прикормлен вами, чтобы остальные думали, что есть демократия, и бежали бы к этому человеку жаловаться, а он, в свою очередь, образно

создавал бы вид, что демократия влияет на вас.

Закон № 54
Провокация обязательна

Необходимо сначала проверять людей провокацией и только потом давать им доверие. Вы никогда не узнаете, украдет ли у вас что-нибудь человек, если вы не дадите ему такой возможности. Без провокаций в проверках обойтись невозможно.

Любому человеку с любой ответственностью именно в его сфере ответственности необходимо создавать проверочную провокацию — недостающую и избыточную.

Закон № 55
Шоу должно продолжаться

Ваша задача — время от времени создавать запоминающееся шоу. Сюда входят общие собрания (квартальное, полугодовое, годовое) с призами, с наградами, с продолжением праздника в ресторане с музыкой и танцами. Это должно быть очень важное событие для сотрудников, все должны к нему готовиться, чтобы у людей остались положительные эмоции и впечатления. Регулярно создавайте шоу. Это касается как семьи, так и бизнеса. Это необходимо, чтобы о вас говорили, чтобы о вас создавались легенды.

Закон № 56
Мы за демократию

Необходимо часть законов или часть решений принимать общим советом. Лучше, если это будут решения не особо важные, но чтобы их было много. В важных ключевых вопросах демократия должна быть только видимостью. Такие решения мы принимаем самостоятельно и внедряем их через вертикаль власти. Демократия должна быть, но она не должна влиять на ключевые решения, которые вы принимаете в своей компании.

Вы можете собирать коллектив для большого собрания и обсуждать с ним, что по приказу мэрии вам нужно покрасить фасад здания, и вот вы хотите со всеми обсудить, в какой цвет красить. Или обсудить, в каком углу офиса поставить кофейный аппарат. То есть, вы собираете коллектив, который принимает решение в незначимых вопросах.

Закон № 57
Совет старейшин

Вы должны иметь в своем подчинении определенное количество людей, так называемый «совет старейшин», и регулярно их собирать и советоваться с ними по стратегическим вопросам. Узнавать у них, как они видят ситуацию. Один человек никогда не может все знать, все видеть, обо всем помнить. В больших компаниях и корпорациях совет старейшин называется «совет директоров», в малых компаниях это могут быть ваши заместители, но иногда полезно сделать совет старейшин из людей не по званиям, а по их компетенции. В совет старейшин можно позвать лучшего продавца и учитывать его мнение в отношении того, как правильно регламентировать работу остальных продавцов, потому что он знает ситуацию изнутри. То есть совет старейшин — это необязательно директора, это могут быть люди, которые подсказывают нам самые короткие пути к достижению цели. Собирайте вокруг себя умнейших из вашего окружения и с ними решайте, обсуждайте, учитывайте их

мнение в стратегических вопросах.



Закон № 58
Каждый может

Создавайте миф о том, что каждая кухарка может управлять государством. Это действительно миф, но иногда вы будете получать обратную связь, советы от ваших работников, потому что они ближе к клиентам, к жизни, чем директора и управленцы. Но вы можете к этому прислушиваться и тем самым пиарить ситуацию, что любой человек может внести свою лепту в развитие предприятия.

В данном случае мы сами пиарим и сами рассказываем, что все люди могут сделать все без вас, что вы лично большой роли не играете, это сотрудники такие молодцы, у них все так хорошо получается. Мы пиарим определенную причастность людей и специально создаем миф, что каждый может сделать что-то важное и полезное.

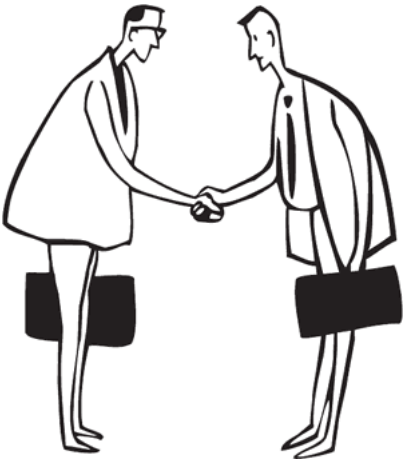


Закон № 59
Враг виноват

Если мы хотим принять непопулярное решение, если мы вынуждены принять такое решение, то сначала нужно найти внешнего врага. Это может быть человек, обстоятельство, ситуация, природное явление и т. д. Например, мы решили снизить зарплату, урезать проценты — сначала мы создаем или ищем внешнего врага и пиарим его. Мы говорим: «Вы только посмотрите, что творят наши конкуренты?!» И эти конкуренты (санкции, плохие погодные условия и т. д.) становятся виноваты в том, что нам приходится поднимать цены, урезать зарплаты и т. д. То есть сначала мы находим внешнего врага, пиарим, а только потом мы выдвигаем свои непопулярные, негативные решения, ссылаясь на этого врага.

Лучше, если это будут обстоятельства. Потому что один конкретный человек может поменять свое мнение, вывернуться из ситуации, его можно простить. А если это целая компания, или страна, или природное явление, то с этим

не поспоришь, это не изменишь.



Закон № 60
История золушки

Создавайте свою историю, свою легенду при вхождении во власть. Эту историю продолжайте рассказывать, даже если вы сами устали, если другие устали слушать ее, все равно рассказывайте. Откуда вы пришли, как вы начинали и т. д. Это тоже работает на закон «Каждый может», т. е. вы были обыкновенным человеком с необыкновенными качествами — и вот теперь вы во власти. Все будут думать, что и они могут оказаться в нужное время в нужном месте, много работать над собой и тоже построят свою империю.

История Золушки крайне важна. Это очень важный психологический момент: легенда, которую вы создали о себе, должна передаваться из уст в уста, и это создает общую идею и идеологию в вашем окружении — хоть дома, хоть на работе.

Этой историей вы показываете всему миру, что вы такой же, как и все остальные, вы показываете, как выросли «из грязи в князи». Ей пользу-

ются различного рода бизнесмены и политики. Составьте для себя историю Золушки (женский вариант), «из грязи в князи» (мужской вариант) и покажите свой путь от начала и до конца, расскажите кем вы были и кем в конечном итоге стали.



Закон № 61
Гвоздь программы

Старайтесь быть в центре внимания окружения и общественности. Ваша задача — активно лезть в СМИ, в различные тусовки, о которых говорят, вести различные интернет-ресурсы. Если где-то упоминается ваша фамилия, то все должны говорить: «Да, я знаю его, он снимается на первом канале, у него регулярно выходят статьи в газете, я читал несколько статей на его блоге…» То есть для того чтобы власть сохранялась и удерживалась, наша задача — популяризировать себя и активно делать действия, которые вас популяризируют в глазах общественности. Чем чаще люди, подвластные вам, видят вас во внешних общественных ресурсах, тем больше вы получаете власти, так как популярность поддерживает власть, является для нее фундаментом, и вы должны быть «гвоздем» программы.

Умение рассказывать истории — это то, что заменяет вам во многом продажи. Многие думают, что рассказывать истории тяжело. Вам просто нужно знать типы продающих историй, которые

вы должны рассказывать. На своих тренингах я подробно разбираю каждый тип. Истории могут быть про вас, про ваших учеников, про миссию. То есть про то, что вызывает эмоции. Средняя продолжительность одной истории — 3–5 минут. За 5 минут должно быть не менее 3 всплесков эмоций: хорошо-плохо, хорошо-плохо, хорошо-плохо. Только в этом случае ваша речь доходит до мозга аудитории, перед которой вы выступаете.

Эти истории вы сами должны пиарить: «А вы помните, какя…», «А вы что, не знаете? Ну ладно, слушайте…» Самая важная история — это когда полный провал. Вторая история — самый большой успех. Ваши истории рассказывают о вас, о ваших учениках, об их успехах, о приездах учеников к вам и о карьере.

Особое внимание уделите своим страничкам в социальных сетях. Посмотрите, что вы пишете, какие у вас друзья. Забаньте тех, кто ведет себя некорректно и портит вашу репутацию. Размещайте свои фото, видео о вас, о ваших делах, о вашей крутизне. На ваших фотографиях вы не должны быть в трусах на фоне грязных обоев и старого телевизора. Вид в трусах позволителен, только если вы прыгаете с вышки в бассейн

или катаетесь на катамаране в море.

Профессиональные сообщества дают вам необходимое саморазвитие, возможность заявить о себе, отточить оффер. По личному опыту скажу, что постоянно нужно мозолить глаза там, где это возможно. Появляться на разных конференциях, делать популярные паблики, комментировать различные материалы в социальных сетях. Вы должны постоянно появляться в поле зрения крутых людей вашей сферы деятельности.



Закон № 62
Превентивные меры

Старайтесь наказывать свою оппозицию не тогда, когда она что-то сделала, а когда она только захотела это сделать. То есть здесь действует модель «работаем на опережение, предотвращение». Мы не реагируем только тогда, когда что-то случилось, думаем и только потом реагируем, а заранее предугадываем, что будет происходить, и стараемся это предотвратить превентивными мерами.

Очень важно показывать, что вы научились превентивно видеть проблемы и реагировать на них заранее, особенно в отношении людей, которые хотят сделать вам что-то нехорошее: что-то украсть у вас, подставить и т. д. И если ваши подопечные видят, что вы заранее на это реагируете, то они снова начинают видеть в вас сверхчеловека.

Превентивных мер может быть очень много. Это и ежедневное написание статей, которые сегодня вроде бы никому не нужны. Но это не значит, что их не надо писать. Это может быть

изучение вопросов рекламы, маркетинга, чтобы в момент снижения клиентуры их можно было применить. Система превентивных действий превращает человека в лидера. Она повышает его продуктивность. Привыкая к превентивным мерам, вы становитесь примером для всех остальных людей.

Вы должны начать это делать, чтобы стать настоящим лидером. Превентивные меры вы должны принимать осознанно и намеренно. Вы должны быть заранее готовы к бою с самим собой. Должны выйти победителем из этой схватки. Лидеры никогда не действуют наобум. Они продумывают действия. Именно поэтому кажется, что они почему-то всегда выигрывают. Но лидеры выигрывают не почему-то, а потому, что они к этому готовы.

Закон № 63
И справедливость для всех

Закон неоднозначный. Цените исполнение ваших законов выше общепринятой справедливости. Это значит, что, если кто-то опоздал, он обязан быть оштрафован, даже если у него четверо детей и больная мама. Общепринятая справедливость говорит о том, что его надо пощадить, но все же его надо наказать. Закон важнее общепринятой справедливости. Если вы ставите закон выше общепринятой справедливости, то в вас видят власть; если вы общепринятую справедливость ставите выше закона, то в вас видят слабого человека, которому можно сесть на голову.

Сюда же относится принцип, что лояльность важнее результативности. Лояльность мы ценим всегда, потому что навыкам, знаниям и результату можно научить, лояльности научить нельзя. Это базовая вещь, без которой нельзя работать.

Закон 64
Закон есть закон

Еще древние говорили, что мы направляем действия в нужное русло не просьбами, не советами, а законами, указами и распоряжениями. Мы заставляем слушаться систему, а не конкретного человека.

Это очень важный закон даже в очень малых бизнесах. Он касается прежде всего техники безопасности, т. е. независимо ни от чего технику безопасности обязаны соблюдать все. И вот здесь очень многие бизнесмены, особенно в малых бизнесах, зачастую попадают в ситуации, когда эти бизнесы приходится закрывать. А некоторые даже попадают под уголовную ответственность. Вот вроде бы данный закон относится к категории простых, но, все таки, помните, что закон — важнее всего, независимо ни от каких причин.

Закон № 65
Большая идея

Старайтесь делать так, чтобы у групп подчиненных вам людей были свои большие идеи. Есть большая идея, к которой идет вся компания, и эта идея как горизонт. Закон большой идеи должен соблюдаться для внутренних подразделений. Для бухгалтерии должна быть своя большая идея, например, что в нашей компании мы платим меньше всех налогов, налоги у нас меньше, чем у всех конкурентов. Большая идея должна быть и у отдела продаж, например, что в отделе продаж самое маленькое количество дебиторской задолженности и т. д. Это должны быть лозунги, которыми вы хвастаетесь, лозунги, благодаря которым вы создаете у людей ощущение, что вы самые лучшие на рынке. То же самое и в семье. Например, большая идея семьи — купить к старости большой дом, но, тем не менее, у мамы может быть своя большая идея, у папы — личная, у детей — своя, но все это должно в совокупности соединяться в одну большую общую идею.

У каждого человека должна быть своя большая идея. Она, как уходящий горизонт, должна быть по жизни недостижимой, должна содержать лозунги, должна быть прочувствована целевой аудиторией на уровне подсознания. Большая идея — это когда все «за» и нет тех, «кто против».

— Мы за то, чтобы победить бедность!

— Мы за то, чтобы в стране были только здоровые люди!

— Счастье в каждую семью!

— Праздник каждый день!

Выбрав себе какую-либо большую идею, адаптируйте ее под себя и далее время от времени транслируйте ее миру. Так вы начнете приучать людей к вашей большой идее. Как приучить окружающих людей к большой идее, придуманной вами?

1. Свет в «темном царстве»

Люди, которым вы начинаете сбрасывать свою большую идею, ничего об этом не знают, у них нет какого-либо общего направления, нет единых осознанных приоритетов, они находятся как бы во мраке, живут, как дети подземелья. И тут приходите вы, такой Данко, и спасаете свой народ с помощью «горящего сердца».

2. Общая информация о грядущих переменах

Когда вы даете людям общую информацию о грядущих переменах, то большинство из них поначалу не готовы ее принять. Это нормальная ситуация. Например, вы говорите:

— Мы за то, чтобы все люди на свете были счастливы и у них каждый день был праздник!

— Как это каждый день праздник? — думают все. — Абсолютно непонятно, мы же каждый день работаем.

Люди получили информацию о вашей большой идее, но не готовы ее принять.

3. Взлом системы мрака

Получив от вас информацию, кто-то из людей примет вашу идею и начнет ее распространять среди других. И это начнет ломать общую систему мрака. Предположим, кто-то внедрил в себя идею «праздник каждый день», и теперь он работает в неделю не 40 часов, а всего 4 часа. Понятно, что каждый день праздник не получается, зато он получается 6 раз в неделю. Тот, кто это внедрил в себя, начинает ломать стереотипы, и идея начинает распространяться.

Закон № 66
Возглавь и предотврати

Данный закон звучит так: «Если пьянку нельзя предотвратить, то ее надо возглавить». То есть если вы видите, что рядом с вами, вокруг вас происходит какой-то нежелательный для вас процесс, но остановить вы его не можете, значит, нужно постараться этот процесс возглавить. Нужно стать во главе этого процесса. Например, ситуация в семье: все члены семьи ополчились против вас и решили все-таки идти в кафе. Ваша задача, в данном случае, сказать: «Я согласен, но тогда мы идем не в кафе, а в ресторан».

Этот закон касается тех ситуаций, которые мы не можем изменить.



Закон № 67
Разверни волну

Если есть какая-то волна, опять же в данном случае, если мы можем изменить ситуацию, например, все говорят: «Нам надо всем вместе куда-нибудь поехать, мы давно не собирались все вместе», то ваша задача — в нее войти, развернуть в нужное вам русло и потушить. Мы делаем таким образом, чтобы волна, которая направлена против нас, развернулась в нужную нам сторону Например, вас в чем-то упрекают: «У всех других компаний, если человек отработал более года, то ему полагается премия» или «Вот у других шестичасовой рабочий день…» и т. д. Идет какая-то негативная волна. Что в данном случае делаете вы? Вы входите в эту волну: «Да, конечно, мы тоже будем давать премию, мы тоже сделаем шестичасовой рабочий день». А дальше вы разворачиваете: «Но всем мы оплачивать не будем, а только тем, кто сделал норму по продажам». И параллельно вы можете завысить нормы по продажам, и в конечном итоге данная волна стихает.

В данном законе главная задача — не «возглавлять пьянку», а взять ее под контроль и потихонечку свести на нет эту негативную волну или сделать просто так, чтобы она стала всем неинтересна.



Закон № 68
Испытание перед взлетом

Каждый человек, который входит в наше окружение и подпадает под наше влияние, для того чтобы получить от нас выгоды, должен сначала пройти испытания. Соответственно, вы должны посмотреть на него в кризисной ситуации: во время проблемы, во время победы, в быту. Вы устраиваете этому человеку определенные испытания. Подстраивая ситуации, чтобы у него был кризис, чтобы он был на взлете, чтобы он пообщался при вас со своей семьей. Когда вы его испытали в этих трех ипостасях, далее вы можете дать этому человеку свою лояльность. Если во всех трех категориях вы видите, что он предан и лоялен к вам, только тогда вы можете дать ему какие-то поощрения: новую должность, повысить его полномочия, наградить, дать внеплановый отпуск и т. д. То есть вы создаете социальные лифты для тех, кто вам предан. Вы помогаете только тем, кто прошел ваши испытания.

Закон № 69
Критика тет-а-тет

Критикуйте людей тихо и наедине. Но здесь очень важно, чтобы вы понимали: только тех, кто вам предан и совершил ошибку, а не преступил закон. Делайте это максимально аргументированно и обязательно рисуйте картинку ужасного будущего, если это повторится. В этот момент лично этому человеку обязательно назначайте жесткое наказание, если это повторится. Какую ошибку делают руководители с использованием этого закона? Они высказывают виновнику: «Ты не прав», но этого мало. Вы должны аргументировать, рисовать ужасное будущее, если это повторится снова, и предупредить, что в следующий раз наказание будет уже серьезнее.

Закон № 70
Коллективные наказания

За проступок одного наказывайте всех. «Если завтра хоть один человек опоздает, все работают без перерыва на обед». Коллективные наказания очень развиты в больших розничных магазинах, и они очень хорошо работают. Наказывайте всех из-за одного. Мы вынуждаем этого человека становиться белой вороной, мы делаем так, чтобы этот человек становился объектом негативного внимания всех.

Закон № 71
Трансляция наказаний

Задача этого закона — сделать наказание ближе, чем люди думают. То есть если люди находятся в зоне риска, покажите им ужасное существование тех, кто закон нарушил. Если вы видите, что человек начал задумываться о наркомании, отвезите этого человека в наркологический диспансер, чтобы он увидел наркоманов. Мы должны транслировать, что ждет тех, кто нарушил закон: как ужасно они живут, как у них сегодня все плохо во всех сферах жизни.



Закон № 72
Внутренняя конкуренция

Необходимо создавать конкуренцию между различными структурами. Если нет конкуренции, то работа застаивается. Например, холдинг АСТ, ЭКСМО и еще несколько мелких издательств — у них общая логистика, но редактура разная, авторы разные, книги разные. Для чего это необходимо? Чтобы была конкуренция, при которой компания становится намного сильнее и выживает гораздо лучше.

Если, например, у вас есть очень большой отдел продаж или *call-center,* то их очень выгодно разделять в разные комнаты, устраивать между ними соревнования, и можно разделять даже в разные помещения. Принцип заключается в том, что благодаря внутренней конкуренции одно подразделение, находящееся в разных помещениях, приносит в полтора раза больше прибыли, чем такое же подразделение, находящееся в одном помещении.



Закон № 73
Переливание крови

Перед тем как вы задумаетесь о том, чтобы создать какой-то коллектив единомышленников, вы в первую очередь, должны продумать систему, откуда вы будете брать себе последователей и новичков. Закон гласит о следующее: «До того как вам начать какое-то дело, в котором вам нужны будут последователи, сначала определитесь с тем, где вы будете брать этих последователей». И важно, чтобы вы понимали, как их обучать, чем их заинтересовывать. Только в этом случае ваш бизнес будет всегда на ногах. Должно быть непрерывное производство, работа не должна простаивать, и для этого всегда должны быть взаимозаменяемые работники.

Лучше, конечно же, выращивать и воспитывать своих последователей, а не использовать и не переманивать чужих.

Если ваши действия заставляют ваших последователей идти по вашему пути, вызывают у них желание быть похожими на вас, это здорово. Вы выбрали правильное направление в своей

жизни. Если же ваши действия направлены только на получение вами удовольствий, то в итоге вы останетесь один и у вашего окружения не возникнет желания быть всегда рядом с вами. Люди никогда не пойдут за вами, если вы будете таким, как все. Это неинтересно. Такие никому не нужны. Вы должны думать, что вам будет выгодно, а только потом делать. Ваше мышление, кроме вас, никто не изменит. Когда вы начнете думать в этом направлении, то у вас начнется довольно серьезная ломка и с окружением, и внутри себя. И вам будет казаться, что все это неправильно.

Закон № 74
Простота рулит

Не надо ничего усложнять. Держитесь простых систем, ими легче управлять.

Простота важна для прозрачности процесса. У вас должна быть простая система начисления выплат для ваших сотрудников, чтобы они не считали, что вы их обманываете. Старайтесь все делать простыми решениями, чтобы никто не мог вас заподозрить в нечестности.

Отношения играют огромную роль. Вы должны уметь налаживать связь с людьми, с которыми работаете. Люди должны доверять вам. Если они вам доверяют, то в момент наступления ваших проблем они продолжают вам верить и продолжают за вами идти. Люди готовы доверять вам и готовы работать с вами дальше.

Я знаю много предприятий, где сотрудники доверяют своему руководителю. Ситуация на этих предприятиях аховая, руководитель не может выплатить даже зарплаты. Но, тем не менее, люди с энтузиазмом и желанием приходят на работу и помогают предприятию выкарабкаться

из трудностей. Самое главное, что в большинстве случаев это у них получается.

У любого лидера должна быть команда. Это очень важный момент. Лидера без команды не бывает. А ее надо набирать правильно, делая тщательный отбор.

Набор команды довольно трудный процесс. Необходимо находить нужных вам людей, которые являются профи в своем деле. Делая это, помните, что вы становитесь теми, кто вас окружает. Недаром есть поговорка: «С кем поведешься, от того и наберешься». Если вы окружите себя неправильными людьми, то вы превратитесь в них и проиграете. Вы должны набирать тех, кто вам помогает. Если вы набрали хлам и отребье, то сами скоро превратитесь в хлам и отребье. В первую очередь нужно набирать тех, кто готов за вами идти за идею. Таких людей надо поощрять и давать им возможность жить красиво, давать им возможность получать больше, чем остальные.

Берите в свою команду тех, кто готов брать на себя решения, кто готов брать на себя ответственность. Но ни в коем случае не берите тех, кто сразу заводит с вами разговор о деньгах. Никогда не берите тех, кто начинает выяснять,

«а вдруг вы меня», «а если», «а что же я буду». Это полный хлам, который не работает, который вечно сидит в яме и жалуется на жизнь. Подбирайте тех, кому нужна идея, и платите им достойно.



Закон № 75
Река иллюзий

У людей, на которых вы влияете, и которые будут идти за вами, всегда будут какие-то иллюзии. Не боритесь с иллюзиями, не говорите, что ничего не получится. Ваша задача — направить эти иллюзии в нужное русло. То есть открыто не обещайте, но намекайте, что когда-нибудь эти иллюзии исполнятся и нужно только больше работать.

В основе вашего лидерства, в основе притяжения к вам окружения лежит ваше мышление. Своими мыслями вы меняете сами себя и меняете свое окружение. Поменять свое мышление — непростая задача, которую нелегко выполнить. Если вы все будете делать правильно, то результат будет налицо, но не сразу. На это потребуется не менее 30 дней. Действия окружающих влияют на ваше мышление. Ваши мысли влияют на ваши дела. Ваши дела влияют на мысли окружающих. А мысли окружающих влияют на их дела. Когда вы живете в кругу людей, говорящих вам, что деньги не главное, а все богатые — уроды,

то вы начинаете думать, что это действительно так. Вы думаете, что всех денег не заработаешь, а купить квартиру за 5 000 000 рублей просто нереально. Исходя из этого вы не пытаетесь изменить свою работу и продолжаете работать слесарем на автобазе за 15 000 рублей. Общаясь с людьми, зарабатывающими 15 000 рублей, вы продолжаете слышать от них, что всех денег не заработаешь. Но может быть и другая история, когда окружающие вам говорят, что 300 000 рублей, которые вы зарабатываете, — это не деньги и вы должны зарабатывать в 5–6 раз больше. Постоянно слыша такие слова, вы начинаете предпринимать какие-то действия, которые дают вам возможность зарабатывать хотя бы в два раза больше. Ваши дела начинают влиять на мысли окружающих людей, и эти люди говорят: «Да, ты крут, ты молодец, идешь в правильном направлении». Те, кто смотрит на вас снизу, начинают идти за вами. Они начинают думать, что если вы это смогли, то у них тоже получится, и вы этому их обязательно научите. Если вы стремитесь к лидерству, ваша задача — сделать так, чтобы мысли окружающих людей приводили их к действиям, которые интересны и выгодны вам. Эти процессы небыстрые и в какой-то мере незаметные.

Они постепенные. Я говорю об этом людям, которые надеются на то, что уже завтра, а лучше сегодня вечером, у них изменится жизнь.

Лидер — это тот человек, который умеет воображаемым фонариком показать путь впереди. И люди, находящиеся вокруг него, даже не думают, идти за ним или нет. Они просто за ним идут. Я уже рассказывал вам, как рисовать картинки будущего. Большинство людей не умеют их рисовать и не понимают, зачем это нужно. Они живут в полной темноте и не знают, что надо делать.

Научившись визуализировать ситуацию, научившись рисовать картинки будущего, вы начнете прокладывать путь остальным. Умение визуализировать, умение рисовать будущее — это и есть тот фонарик, благодаря которому за вами пойдут другие люди. Профессиональные лидеры умеют рисовать настолько красиво, что у других создается впечатление, что эти люди на самом деле там были. Израильский и македонский писатель Ицхак Кальдерон Адизес, эксперт в области повышения эффективности ведения бизнеса, рассказал, что такое лидерство, на примере человеческой руки. Большинство людей думают, что лидер — это указательный палец. То есть тот, кто умеет указывать людям. В какой-

то момент лидер должен указывать пальцем, должен приказывать — без этого лидерству тоже не быть.

Закон № 76
Закон быстрого заработка

Добавляем возможность быстро заработать деньги или получить материальные ресурсы для своего ближайшего окружения, но по определенным правилам. «Моя задача — построить компанию, сгенерить интерес к тому, что мы делаем. Для этого я закрыл все ваши бытовые нужды, чтобы у вас не болела голова, на что жить, чем платить за квартиру, куда ездить отдыхать, как помогать родителям. Мне нужно, чтобы вы работали, чтобы все ваши мысли были только о работе». Кроме всего этого, вы должны показать быстрый заработок, потому что заработок через 17 лет никому не интересен, нужно быстро показать первые деньги сразу, но не много, чтобы не ломать сознание. Но все это только на ваших условиях, безоговорочно, безапелляционно.

Тут очень важно еще показать, что если вы видите, что, человек вам предан и лоялен, вы будете ему еще и подработку подкидывать: на ваших условиях, используя ваши ресурсы, человек может заработать какие-то дополнительные

деньги.



Закон № 77
Случайный приз

Необходимо включить в систему для вашего окружения элемент случайности среди поводов для раздачи призов и наград. Но это должно зависеть не от вас, а от какого-то внешнего фактора. Вы сами не можете случайно кого-то наградить, потому что будут говорить, что это ваш любимчик, вас будут упрекать в неадекватности. Но вы можете выбрать какой-то внешний фактор, например, какой-нибудь жребий. Делайте случайные призы. Но, чтобы от вас этого не ждали регулярно, это должно сопровождаться какими-то внешними факторами, случайными обстоятельствами. Люди на это очень хорошо реагируют и будут с удовольствием ждать следующего такого случая.

Закон № 78
Лояльность важнее навыков

Навыкам и знаниям можно научиться, опыт можно приобрести, но лояльности научиться нельзя, и, когда вы видите, что человек демонстрирует проявление нелояльности, пора его менять. Когда человек демонстрирует проявление нелояльности, сразу же отстраняйте его от работы.

После получения статуса вы должны перейти в ранг лояльности. Когда своими действиями вы докажете, что вы не просто назначенный лидер, а что-то из себя представляете, то вас начнут любить и уважать. К вам начнут испытывать определенные эмоции. Но, тем не менее, люди, позволяя вам выводить себя за минимальную зону комфорта, могут и припомнить вам это.

Сегодня невозможно не учитывать такую вещь, как портрет клиента, потому что у разных людей слишком разная манера восприятия.

Когда мне было 26 лет, я начал набирать на работу сорокалетних. Рынок труда тогда для работодателей был раем, потому что много умных

людей, работающих раньше в НИИ, остались не у дел. Ради денег они готовы были переквалифицироваться и шли работать продавцами. Продавцы из них получались отличные. Отлично они продавали у других, а у меня они даже не задерживались. Я их перемалывал, как мясорубка, они толпами приходили ко мне и толпами уходили.

И однажды я над этим задумался. Если взрослые люди хорошо продают у других работодателей, а у меня не хотят, значит, что-то не так во мне. Я начал анализировать эту ситуацию и пришел к такому выводу, что люди очень сильно боятся того, чего не понимают. Когда я перестроился сам, то люди стали оставаться. В принципе, все работа осталась прежняя, изменились только термины.

Люди боялись семинаров, они не понимали, что это такое. Я вместо слова «семинар» стал использовать слово «планерка», и сразу же все встало на свои места. Взрослые люди шарахались от слова «бонусы» и отказывались пробовать их получать. А за недельной премией вставали в очередь.



Закон № 79
Вожак – не дурак

Никогда не давайте инициативным дуракам занимать руководящие посты. Инициативные дураки — это те люди, которые не видят причинно-следственных связей. Это люди-паровозы. Это очень инициативные, но недалекие, не видящие ничего больше, чем на один шаг впереди. Такие инициативные дураки очень нужны в коллективе, от них нельзя избавляться, они вас будут везде и во всем поддерживать, но ни при каких условиях нельзя их назначать на руководящие должности. Потому что они не понимают, что будет, не умеют предвидеть.

Самый идеальный вариант — поощрять не инициативного дурака, а умного лентяя, который является очень хорошим менеджером, но тормозит изменения. Нужна четкая структура или мотивация, которая будет двигать его вперед.

Закон № 80
Умный лентяй – тормоз успеха

Умные лентяи всегда будут создавать волокиту, бюрократию. Поэтому помните, что, назначая умного лентяя, вы получите специалиста, который отточит систему, доведет ее до ума, сделает так, что все будет работать как часы. Но потом, при любой вашей попытке расширения своей власти, империи, этот умный лентяй приведет вам миллион способов и при этом скажет, что все это ведет к потерям, поэтому лучше не экспериментировать. Умные лентяи нужны только в том случае, если вы не планируете в ближайшее время расширение, если вам просто нужно доточить, докрутить систему.

Закон № 81
Управляй звездочкой

Один человек не может эффективно управлять больше чем пятью-семью людьми. Если у вас в подчинении двадцать человек, то вы управляете пятью, и каждый из этих пяти еще управляет кем-то. И помните, что ваш подчиненный также эффективно может управлять только пятью людьми. Соответственно, вы свой бизнес можете строить по принципу звездочек. Тогда у вас будет не только эффективное, четкое управление, но и эффективный, четкий контроль за каждой звездочкой, потому что у каждого звеньевого будет достаточно сил, ресурсов и времени для того, чтобы не только дать задачи, но еще и проконтролировать и научить.



Закон № 82
Стремление приблизиться

В подраздельной системе компании должно быть два круга управления — внешний и внутренний. Внутренний круг думает, что вы с ними дружите, а внешний — это исполнители, это конвейер. То есть работает две методики управления. С внутренним кругом мы работаем, как с семьей, с внешним — как с быстрым и взаимозаменяемым конвейером. И при наличии этих двух кругов внешний будет пытаться прийти во внутренний, добиться результата во что бы то ни стало, подняться по вашей карьерной лестнице и стать одним из участников ваших внутренних кругов или стать причастным к внутреннему кругу, где есть деньги, почет, уважение, слава и т. д. Используйте стремление перейти из одного круга в другой, культивируя оба круга.

Этих кругов может быть несколько, и у ваших людей тоже могут быть круги. Эти законы очень эффективно работают. Например, в армии есть офицерский состав, есть состав рядовых,

где каждый рядовой хочет стать офицером, хочет приблизиться к этому кругу. Вот такой иерархический рост с преградами очень сильно помогает упростить управление людьми и, соответственно, усилить вашу власть над людьми.



Закон № 83
Гори и зажигай

Данный закон говорит о том, что властитель, руководитель не может быть эмоциональным импотентом. Вы должны увлекать людей своей страстью, вы должны передавать людям свой адреналин. Если вы что-то рассказываете про свой бизнес, это должно быть ярко, интересно, страстно, у вас должны гореть глаза. Это вопрос навыков, вашего ораторского мастерства, которое вы должны в себе прокачивать. Все, что вы рассказываете, вы должны делать красиво, интересно, зажигательно, эмоционально, играть на эмоциях людей. Очень важно научиться зажигательно и красиво говорить о счастливом будущем ваших сподвижников, учеников, используя их потребности. Зная их потребности, вы можете нарисовать картинку настоящего счастливого будущего, и если вы будете ее выдавать красиво и зажигательно, с истинной страстью, то за вами побегут даже на Северный полюс. Страсть черпайте из своего любимого дела, из навыков ораторского мастерства. Люди должны видеть

ваши эмоции.

Одним это дается очень легко, другим — нет. Людям, которые живут разумом, это крайне сложно, потому что они пытаются все рационализировать.

Делать вовремя — значит не бежать впереди паровоза, но и не отставать от него. Нужно все делать не ДО и не ПОСЛЕ, а тогда, когда это необходимо. Окружающие люди будут смотреть на вас и будут видеть:

- что вы всегда держите свое слово;
- что вы доводите все свои дела до конца;
- что вы настойчивы и упорны в своих целях;
- что вы имеете свое аргументированное мнени и мнение «лохов» вас не интересует;
- что вы все делаете в обозначенные вами сроки.

И параллельно в глазах этих людей вы станете еще и лидером по сравнению с другими. Все это вы должны выставлять напоказ и транслировать в мир.

Закон № 84
Личная гвардия

Имейте свою личную гвардию или свой легион, в котором вы отпускаете все грехи за то, что они делают в вашу пользу, или ради вас, или по вашему прямому указанию. Это касается только этих людей и никого более. Это люди, готовые на все, и они делают все, что вы им говорите, независимо от того, правильно это или нет. Это необходимый карательный орган, но он карает по приказу, соответственно, за это с них снимаются все грехи.

Такая личная гвардия обязана иметь какие-то права на какие-то действия, которые больше никому не разрешаются. В каждой стране существуют элитные подразделения по борьбе с террористами, и только эти подразделения имеют право на какие-то действия, которые для остальных считаются табу. Только эти элитные подразделения лучше всех питаются, отдыхают, имеют самые высокие зарплаты. Например, в вашу личную гвардию может входить бухгалтер, которому позволено в любое время входить к вам в кабинет без стука, принимать

какие-то решения без вас, подписывать какие-то юридические документы. Его главная задача — охранять и защищать ваш бизнес от различных финансовых неудач.



Закон № 85
Не рискуй партнерами

Снижайте риски для тех, кто к вам лоялен, т. е. для ваших партнеров. Но повышайте риски для тех, кто к вам не лоялен, т. е. для конкурентов. Если человек лоялен, не рискуйте им, а создавайте для него комфортные условия. Но если человек не лоялен, повышайте риски и снимайте с себя любую ответственность, если он по каким-то причинам продолжает с вами сотрудничать.

Вы должны понимать, из чего складываются риски и как можно одним снижать риски, а другим — повышать.

Большинство людей, которые стремятся к лидерству, считают, что нельзя помогать людям, считают, что надо только брать, брать и брать. Почему такое происходит? Да потому, что эти мнимые лидеры не смогли в своей жизни дождаться того единственного, который бы вернул им все с лихвой. Они остановились на своем пути, тем самым остановили приход своего счастья.

Это не есть пример лидерства. Это ситуация, которая живет год-два, а потом команда разваливается, и вся структура рушится, как карточный домик.



Закон № 86
Право на наследство

Заявляйте заранее о своих правах на то, чем вы еще не владеете, но собираетесь владеть. Все об этом будут говорить, и тогда вам уже приходится взять это что-то в свои руки, под свое руководство, под свое крыло.

Каждый лидер, управленец должен ставить себя в условия невозможности не сделать что-либо. То есть если мы говорим: «У нас будет пять книг на тему «99 законов» на разные темы», то таким образом мы заявляем права на наследство, на то, что мы еще не сделали и что нашим еще по сути и не является. И сейчас мы ставим себя в условия невозможности не сделать это. Мы сделаем это в любом случае.

Публичные обязательства помогают быстрому внедрению. Я постоянно пользуюсь этой отработанной методикой, которая шикарно работает. Например, мне надо полностью проработать и систематизировать тему «Продай себя дорого». У меня есть много разрозненных материалов и наработок, до которых никак не доходят руки.

Что я делаю?

Я организовываю флешмоб и кастомарафон, т. е. я беру на себя публичные обязательства, что к такому-то числу у меня будет все готово. Когда люди приходят ко мне на флешмоб и покупают тренинги, то у меня уже не остается выбора. Если же я не выполню свое обязательство, то люди накажут меня деньгами.

Вы должны поместить себя в такие условия, при которых вы не сможете чего-то не сделать. И тогда за короткий срок вы получите то, что так сильно хотели. Хотите выучить иностранный язык? Поезжайте в страну, где говорят только на этом языке, и уже через полгода вы научитесь хорошо изъясняться на нем.

Закон № 87
Зависимость подчиненных от-личного бренда

Данный закон действует как в малых, так и в больших бизнесах, только немного по-разному. В случае с малым бизнесом этот закон действует снаружи. Создавая свой личный бренд, мы фактически приравниваем нашу компанию к нашей личности. Мы делаем так, что наша компания полностью ассоциируется с нашим именем. Например, «Тинь-кофф» — стоит ему лично уйти из этого банка, как рейтинги банка резко понизятся. И также человек, который работает под вашей властью, понимает, что, стоит ему уйти от вас, у него в жизни сразу же все рухнет, потому что все, что он создает, работает на ваш личный бренд, как ваша личная заслуга, как, в конечном итоге, ваша победа. Он находится в тени, и стоит ему уйти, как сразу станет понятно, что он никому не нужен. Вы должны ставить своих подчиненных в зависимость от вашего личного бренда.

Закон № 88
«От плохого к хорошему»

Мы начинаем с негатива, заканчиваем позитивом во всем, необязательно только в словах, но и в делах тоже.

Это еще и закон ораторства, мотивации. Сначала ругайте, увольняйте, наказывайте, но потом обязательно нужны какие-нибудь хорошие действия. Но помните о том, что, отнимая одно, нужно давать другое.

Закон № 89
Стремись изменить мир

Как это не парадоксально, все-таки моя главная задача — это помочь как можно большему количеству людей перестать быть рабами системы и стать свободными, в смысле передвижения, денег, отношений. У меня одна из самых главных наград в жизни — это когда я получаю отзывы. Это прямые доказательства того, что я понемногу меняю мир. Если вы найдете для себя такую тему, в которой вы получаете удовольствие от того, что вы меняете мир, это будет невероятным катализатором для вашей деятельности.

Что может являться внутренними ценностями для вас? Возможно, это какие-либо материальные блага, такие как новый крутой автомобиль или новый смартфон, ради которых вы готовы на любые действия. Возможно, что внутренними ценностями для вас являются ваша семья, дети, родители или отношения с противоположным полом. А может быть, вы хотите доказать всему миру, что вы являетесь победителем и вокруг вас всегда должен быть идеальный порядок во всем.

Лично меня сильно двигает вперед тот факт, что люди, обучаемые мной, получают определенные результаты и улучшают свою жизнь. На самом деле я очень процессный человек, меня вдохновляет не достигнутый результат, а тот самый процесс, в котором идет нацеленность на этот результат. Как только исход дела завершен, я теряю всякий интерес и начинаю обдумывать что-то новое.

Люди вокруг вас должны знать, что ради них вы готовы пойти на подвиг. И это очень важно. Ради них вы должны быть готовыми к неожиданным действиям. Капитан корабля всегда покидает судно последним, потому что он реально готов пойти на подвиг ради тех, кто находится у него за спиной. Такая готовность оплачивается капитану в несколько раз больше, чем всем остальным. Люди чувствуют надежность за вашей спиной, и это позволяет вам быть для них примером.

Благодаря лидеру его ученики, его последователи начинают трансформироваться и начинают жить лучше. Бонусом для каждого лидера является то, что идущие за ним люди начинают раскрываться, начинают делать больше, чем думали сами. Они даже не подозревали, не верили, что могут представлять себя намного круче.

Чем больше вы лидер, тем больше у вас возможностей помочь людям. А это главная задача лидерства, от которой вы получаете огромное удовольствие. Видеть себя немножко с высоты, видеть потенциал людей, желание им сказать: «Сделай так, и у тебя все изменится», «Тебе остался только шажок, и ты в шоколаде…» — есть первые признаки лидерства.



Закон № 90
Свято место пусто не бывает

Незаменимых людей нет. Есть выгодно и невыгодно замещаемые люди. У вас в голове должен быть всегда план Б: «Что будет, если…» Если ключевой человек уйдет, если вам нужен будет кто-то другой… Люди почему-то верят в свою незаменимость. Вся незаменимость зачастую выдуманная, раздутая.

Закон № 91
Двойственность власти

Все хотят, чтобы власти было много, но нельзя показывать свою власть, иначе ее отберут. Люди будут бояться, что ее у вас слишком много. Но в то же время люди хотят отдать всю власть одному человеку, чтобы был какой-то рост. То есть люди хотят и боятся одновременно. Не показывайте людям всю власть, которой вы обладаете, иначе люди будут бояться и попытаются отобрать у вас эту власть.

Кто имел власть в самые древние времена? В первобытных племенах вождем становился самый сильный из соплеменников. Физическая сила являлась самым главным параметром лидера. Параллельно с этим развивался и второй параметр — определенная духовность, которой владели колдуны и шаманы. Народные целители и колдуны иногда занимали главные роли в племенах, некоторые жили отдаленно. Но в любом случае их и боялись, и признавали одновременно. Когда же появился рабовладельческий строй, появились феодалы, то первостепенным фак-

тором лидерства считалась наследственность. Люди, которые находились в подчинении, прежде всего оценивали родовые корни, богатство и находящуюся в подчинении феодала армию.

Но уже к концу XIX — началу XX века власть имели люди, обладающие военной силой. Они приходили к власти в результате военных переворотов. На сегодня в некоторых странах еще можно наблюдать подобных лидеров. И люди не перестают ценить тех, за кем стоят мощные военные силы, но они также не забывают о наличии духовности и капитала. Если рассматривать современный мир, то в большинстве максимально развитых стран лидерами государств становятся люди, умеющие себя правильно преподносить, правильно себя продавать тому государству, которым они хотят править. Это касается и нашей страны. И на сегодня это становится главным критерием по сравнению с деньгами или силой, которые, в свою очередь, становятся вторичными.



Закон № 92
Высмеивай другую власть, выводи людей из-под ее влияния и забирай ее себе

Как известно, высмеивание является одним из самых эффективных инструментов. Человек, над которым смеются, не кажется таким уж страшным. Когда у вас в компании начинаются шутки в вашу сторону, их надо тут же пресекать, наказывать и задумываться о климате в вашей компании. Потому что шутки и высмеивание — это первые признаки того, что вы теряете свой контроль, свой авторитет.

Когда власть сильная, то анекдотов про власть народ не придумывает, но когда власть слабеет, показывает, что ей недолго осталось господствовать, то сразу же появляется огромное количество анекдотов про эту власть. То же самое и в СМИ: постоянно появляются статьи, высмеивающие власть. Это один из главных принципов власти — высмеивать другую и выводить народ из-под ее влияния. Если этим пользуются государства, то, соответственно, и нам не грех этим

пользоваться.

Большинство людей, с которыми вы имеете какие-то отношения, являются определенным стадом, которое всех этих законов не понимает. Не понимая законов лидерства, эта толпа не понимает, куда надо идти. И в большинстве случаев достаточно просто достать фонарик и указать путь.

Кто способен рисовать картинки будущего, кто взаимодействует и связывает разное в единое, кто находится во взаимовыгодных отношениях с лидерами высшего и более низкого порядка, тот может только прийти в толпу, и толпа автоматически сама тупо пойдет за ним. Но многие боятся быть лидерами, и это есть определенная проблема. С чем же связана эта боязнь?

Во-первых, это страх быть в центре внимания. Человек, идущий впереди с фонариком, всегда слышит у себя за спиной больше негодований, чем поощрений. Ему говорят, что он не туда идет, что у него плохо светит фонарик, что он плохо кормит по дороге, что фонарик не той системы, что он идет слишком быстро либо слишком медленно, будут пытаться отбирать фонарик. И только малая часть людей, находясь у него за спиной, будут истинно его поддерживать.

Знаете, в обычной жизни, когда человек не бывает на виду, о нем говорят то же самое, только меньшее количество людей. По статистике, чем больше людей, тем больше подобных мнений. Когда вы разговариваете с одним человеком, вы смотрите ему в глаза. Когда беседуете с двумя людьми поочередно, смотрите то на одного, то на другого. Когда вокруг вас стоит толпа, то полюбому к кому-то вы повернуты спиной. Это им не нравится, и они начинают возмущаться. Это абсолютно нормально.

Во-вторых, люди боятся ответственности за свои действия и за последствия. И в какой-то мере это кажется страшным. Зачастую человек считает, что, делая какое-то неправильное действие или отказываясь от него совсем, страдает он сам. Но это далеко не так. В первую очередь страдает его окружение.



Закон № 93
Новое всегда лучше старого

Нужно показывать, что какая-то другая власть старая и она мешает росту и прогрессу, она стала подвержена коррупции. Вы должны время от времени обновляться. Этот закон не со стороны властителя, а со стороны тех, на кого мы влияем. То есть те люди, на которых мы влияем, считают, что новое лучше, чем старое. Мы должны показывать людям, что мы стали другие, что ту структуру, которая существует, мы будем реформировать.

Любое вносимое вами нововведение дает всплеск на два-три месяца, поэтому необходимо регулярно придумывать что-то новое.

На сегодняшний день в мире побеждает и выигрывает не тот, кто настроен на высочайшее качество и делает все на пять с плюсом завтра и послезавтра, а тот, кто делает на три с плюсом, но сегодня. Посмотрите на первые *iphone,* которые были далеки от совершенства, однако они были выпущены и проданы в большом количестве. Вы можете взять практически любую сферу

деятельности, сделать в ней что-нибудь на твердую четверку, и если это выстрелит, то потом доделать, докрутить, додумать, довести до идеала. Почему именно на четыре, а не на пять?

Потому что в сегодняшней жизни побеждают первые. А для того чтобы стать первым, нужно уметь эффективно распоряжаться и собой, и своим бизнесом.



Закон № 94
«Стоп!» предателям и лгунам

Никогда не верьте тому, кто предал однажды, так как он предаст еще не раз, — это абсолютная правда. Если человек ушел из вашей компании, нельзя принимать его обратно. Он один раз ушел, потому что ему где-то показалось лучше, потом, попробовав и не получив желаемого, он пытается вернуться к вам, но он в любой момент может повторить свое решение. Если вас «кинул» партнер на деньги, то, как бы выгодно, привлекательно и заманчиво не выглядело партнерство с ним, вести с ним бизнес дальше нельзя. Потому что тот, кто «кинул» однажды, будет делать это постоянно. Даже если такой человек поступил подобным образом не с вами, а с кем-то другим, то и с вами он может поступить аналогично. Не может человек с одними быть хорошим, с другими — плохим. Не словам верьте, а поступкам.

Если вы будете вести свой бизнес в одиночку, всегда помните об этом законе. Это ваша безопасность. Человек, который обманул вас один раз, в любом случае сделает это еще раз, если вы

дадите ему второй шанс. Потому что он уже знает, что вы слабак в таких ситуациях, вы верите словам, но не верите делам, и, соответственно, дальше будет еще хуже и хуже. Он найдет миллион причин объяснить, почему так случилось, заявит, что все было случайно, и т. д.



Закон № 95
Не верь тем, кто тебя критикует

Если вас кто-то критикует, а потом подходит к вам и говорит: «Ну, ты же понимаешь, это была честная критика, ты не обижайся на меня», это все ложь. Ни в коем случае не вздумайте приближать его и тем более делиться властью с таким человеком. Эти люди изначально поставили себя выше вас. Человек, посмевший публично вас критиковать, считает себя выше, чем вы, и, если вы его приблизите или, что еще хуже, дадите ему какую-то власть, вы гарантированно создадите себе серого кардинала, неуправляемую оппозицию.

В эту группу также можно отнести и людей-лицемеров, которые одним говорят одно, другим — другое, третьим — третье. А потом еще приходят к вам и говорят: «Ну, ты же понимаешь, это для пиара». Таких людей также не следует близко к себе подпускать.

В большинстве случаев ваши родственники и друзья будут категорически против ваших изменений. Они будут вам говорить, что так жить

нельзя. Почему? Потому что на сегодняшний день они с вами равны или ниже вас с профессиональной точки зрения. Поддерживать вас начнут те профессионалы, которые сегодня являются более крутыми и более успешными, чем вы.

Быть равнодушным к мнениям окружающих — это не значит посылать всех куда подальше и говорить, что все «козлы» и «уроды». Быть равнодушным к мнениям окружающих — значит уметь фильтровать лживую критику, которая составляет 90–95 %. Просто нужно уметь не обращать внимание на всякую ерунду.

Закон № 96
Придворный шут

Придворный шут имеет осведомителей среди тех, кто его не воспринимает всерьез, и если он работает на вас, то с его помощью вы можете узнать такие вещи, которые другим способом вы никогда не узнаете. Если все, кто работает на вас, не воспринимают его всерьез, могут говорить при нем все, что о вас думают, то благодаря ему вы об этом можете узнать.

В каждом коллективе есть такой человек, которого все принимают за своего. Такому человеку можно дать какую-нибудь второстепенную должность и потихонечку его «подкармливать» какой-то материальной помощью, что-то ему оплачивать, но не давать ему деньги прямо и открыто. Речь не идет о доносчиках — с таким человеком надо просто разговаривать, и он сам вам все расскажет, между прочим, в разговоре. Он даже сам не будет понимать, что делится с вами какой-то важной для вас информацией о жизни коллектива и о ваших сотрудниках.



Закон № 97
Путь к власти

Путь к власти никогда не бывает прямым — это всегда лавирование, вынужденные компромиссы. Для того чтобы прийти к власти, вы будете вынуждены учитывать мнение: 1) тех, кто идет за вами; 2) тех, у кого есть деньги; 3) тех, кто стоит над вами; 4) тех, кто отвечает за технические составляющие; 5) тех, кто отвечает за безопасность. И со всеми необходимо уметь договариваться.

Укрепляйте связи с теми, кто вошел в ваш полезный круг. Важно не только с ними общаться, созваниваться, писать им на страничках социальных сетей, но и сводить их с другими людьми. Такую услугу никогда не забывают, потому что она является неоценимой. Если таким человеком станете вы, то для окружающих вы будете незаменимым.

Делая для человека что-то, вы получаете от него намного больше. Это как бумеранг. На вас начинают обращать внимание другие люди, о которых раньше вы даже не мечтали. Они вам звонят и просят о помощи в каком-либо деле,

а в благодарность готовы вам оказать не менее значимую помощь или предложить совместное сотрудничество.

Быть лидером — значит быть честным перед людьми, которые за вами идут, и не бояться проиграть. Идущие за вами люди всегда знают, что если вы девять раз проиграли, то на десятый сорвете такой куш, ради которого стоило за вами идти.

Лидер — это человек, который регулярно совершает подвиги. Подвиг для окружающих — это то, чего они сами боятся сделать, и на сегодня делать это не готовы. Подвиг — это не только бросаться грудью на амбразуру, купаться в холодной воде и прыгать с парашютом. Это и преодоление своих комплексов, это то, чему люди завидуют. Они говорят: «А мы бы так не смогли».

Закон № 98
Рука дающего не оскудеет

Не забывайте делиться с теми, кто вас поднял, и не только. Не жадничайте! Как работает вертикаль власти в России? Наверх выходят умные и не жадные. Почему? Потому что, если вам дали какой-то небольшой проект, вы его сделали, и, если вы умный и жадный, заработали и не поделились, — вам второй проект не дадут. Если вы глупый и жадный, то вы его не сделаете и не поделитесь, значит, тем более второй проект не получите. Если вы глупый и не жадный, вы поделились, но не сделали работу, то вам не дадут проект большего уровня, а может, дадут меньшего уровня. А вот если вы умный и не жадный, вы сделали, заработали и поделились, то вам дадут следующий проект, потом еще и еще больше… Вы — часть большой системы, в которой вы являетесь одним из винтиков, пусть даже и главным. Поэтому не нужно идти против этих законов. Если кто-то думает, что надо стать самым главным правителем и делиться не надо будет ни с кем, тот глубоко заблужда-

ется. Так как государство держится на крупных бизнесах, в свет регулярно выводятся странные для нас, простых людей, законы. Например, сделали налоговые льготы для нефти, которую добывают на каком-то шельфе. Это и называется «поделиться». Почему закон принимается для какой-то конкретной территории? Потому что надо поделиться. Почему на сегодняшний день самые низкие налоги в Чечне (например, на автомобили)? Потому что надо поделиться. Почему снижают налоги для нефти на каком-то участке территории страны? Потому что надо поделиться. То есть данный закон действует абсолютно для всех. Даже если у вас максимальная власть, все равно есть какие-то смежные структуры, от которых вы зависите, и с ними тоже надо поделиться. Делиться приходится всегда, и идеальный вариант в данном случае — быть умным и не жадным. Вот тогда ваш путь наверх будет максимально быстрым.

Закон № 99
Ориентируйся на результат

Не важно, что вы говорите, важно, что вы делаете, какие результаты вы показываете. За красивыми словами обычно стоит бездействие, и вы это тоже видите. Поэтому результат важнее слов. Ваши главные доводы — это факты, ваши главные аргументы — это данные и цифры. Поэтому ориентация должна быть на результат. Но не забывайте про процесс. В данном случае очень многие люди проигрывают. Как ни странно, выигрывают обычно те, кто уделяет максимум внимания процессу, но ориентируется на результат. Есть еще одна категория людей, которые просто ориентируются на результат, не важно, какими способами. Обычно они проигрывают, так как они перерасходуют бюджеты, не вкладываются в сроки, потому что они не рассчитывают ресурсы, а ресурсы — это процесс. Результат мы выставляем, хвастаемся, а процесс прячем — это наши секреты.

Если вы понимаете, что ваша ключевая компетенция — это процесс, тогда из вас получится

хороший серый кардинал. Если вы направлены на результат, то вам в команду срочно нужен второй человек, который будет следить за процессом. В таком случае ваш тандем будет успешным.

Закон 100 — это то, что вы напишете сами, основываясь на вашем собственном опыте, на ваших наблюдениях, результатах, поступках, победах.



Путь к власти и лидерству

С чего начинается лидерство

Каждый из вас сможет внедрить в себя лидерские качества и получить для себя то, что хочет. Это могут быть не только деньги. Кто-то получит здоровье, кто-то — любовь, кто-то — новые отношения. Но в любом случае положительный исход дела всегда решают лидерские качества. За 16 лет, которые я посвятил подбору и мотивации сотрудников, я сделал три открытия.

Первое открытие: лидерство не заложено при рождении, оно выращивается. Многие верят в сказку, что лидером надо быть, что всем не дано управлять людьми, должны быть еще и подчиненные. Вся эта сказка — полный бред. Лидеров можно вырастить. Лидерство не падает на вас, как чемодан с деньгами, и не прилипает к вашей попе, как банный лист, оно выращивается и воспитывается. Это целый процесс.

Лидерство — это процесс воспитания в себе качеств, в котором отсутствие хотя бы одного качества резко снижает потенциал лидера, резко снижает возможность управлять другими людьми. Поэтому надо сделать так, чтобы эти качества в вас были воспитаны все.

Выращенное лидерство способно перевести вас на принципиально новый уровень, способно ввести вас в принципиально другое окружение. Самое главное, что на этом новом уровне вы увидите, как жизнь категорически отличается от той, к которой вы привыкли на сегодняшний день. Это будут принципиально другие доходы, принципиально другие запросы, принципиально другое качество уровня жизни.

Лидерство — это не результат одного усилия, это внедрение в себя привычек. И именно комплекс всех этих привычек доводит человека до нужного ему результата.

Второе открытие: лидерство не статично. Необходимо постоянно развиваться. Есть люди, которые моментально зарабатывают большие суммы денег, но также моментально их теряют. Другие люди к своему богатству идут постепенно, они развиваются и приумножают свои доходы. То же самое происходит и с лидерством.

Вы должны больше работать над собой, этим вы привлечете в свою жизнь больше счастья, любви и преданности. Обладая лидерскими качествами, человек притягивает к себе не только деньги, но и различные радости жизни.

Третье открытие: лидерство — это превентив-

ные меры созидания. Это внедрение в себя навыков и последующие действия на опережение. Человек заранее готовится стать авторитетом в какой-то нише. Это может быть ежедневное написание одной статьи, которая отправляется на издание по соответствующей тематике.

По своему опыту могу сказать, что сначала от статей все отказываются, потом начинают принимать единицы, а после за этими статьями образовывается очередь. И как только ваши статьи начинают расходиться, как горячие пирожки, вас начинают считать экспертом вашего дела, к вам начинают обращаться как к специалисту высшего класса. И это происходит благодаря тем статьям, которые вы начали писать заранее, предвидя ход событий.

Однажды в детстве я узнал одну очень странную вещь. Мои одноклассники записались в бассейн, чтобы научиться плавать. И прежде чем их допустили до воды, им пришлось целый месяц заниматься в спортзале. Тогда я это воспринял как неправильные действия тренера. Спустя годы я понял, что это была подготовительная работа, которая помогла привить моим одноклассникам навыки пловцов.

Сегодня, прежде чем сделать приходящих

ко мне на тренинги людей чуточку богаче, а некоторых из них даже неприлично богаче, с самого начала я начинаю встраивать в них навыки. И именно поэтому я рассказываю вам о лидерстве, о тех людях, на которых вы должны быть похожи. Вы должны внедрить в себя все их качества, привить к себе их навыки и привычки, чтобы все ваши действия выполнялись автоматически.

Впитывая в себя аромат лидера, первым делом обратите внимание на свой внешний вид. Ваш имидж — залог успеха. За вами никогда не пойдут люди, если вы будете плохо выглядеть. Это касается не только вашей одежды и прически, это касается и вашего каждодневного настроения. Вы должны излучать позитивную энергетику, а для этого окружите себя красивыми вещами. Удалите из своей жизни все, что является негативным.

Делитесь с окружающими вас людьми положительными эмоциями. Благодаря вашей позитивной энергетике они начнут верить в вашу прекрасную жизнь. И у них появится желание находиться рядом с вами, у них появится страсть окунуться в такую жизнь. Это будет ваша команда, ваши люди, которые на протяжении многих

лет станут вам верны.

Вам необходимо непрерывно развиваться, в вашем обучении не должно быть остановок. Вы должны постоянно удивлять свое окружение, привлекая таким образом все больше и больше людей в свою команду. Интеллектуальные и интересные люди вызывают к себе повышенный интерес. Лидерство — это процесс. Если вы все время идете вперед, то за вами обязательно идут другие люди.

К сожалению, на сегодняшний день мерилом успеха являются деньги. И если вы покажете остальным, что умеете не только зарабатывать, но и тратить, то толпа поклонников, готовых вам помогать зарабатывать еще больше денег, будет у ваших ног. Не прячьте свои накопления в чулок, вкладывайте их в недвижимость, в транспорт — автомобильный или какой-то иной. Пусть люди видят вашу состоятельность.

Все, что вы делаете, вы должны делать красиво. Вы должны не заставлять себя вкалывать и принудительно пахать. Вы должны стать творцом. Весь ваш труд должен быть похож на произведение искусства, глядя на которое ваше окружение начнет воспринимать вас как человека с большой буквы.

Но не надо забывать и о большой идее. Без нее лидерства нет вообще. Так же как нет лидерства без подвигов, которые нужно учиться создавать и пользоваться ими. А весь свой опыт обязательно нужно кому-то передавать так, чтобы от этого люди начинали получать положительные результаты. Тогда доверие к вам возрастет с большей силой.

С одной стороны, все это выглядит легко и просто, с другой стороны, это тяжелый и долгий путь. По оценкам большинства тренеров, а мои наработки это подтверждают, изменить мышление, мировоззрение и привычки человека, поместив его в определенную среду, за короткий срок просто невозможно. Это доказывает и реальная история.

В конце прошлого века один ученый физик залепил себе один глаз, а на второй глаз приклеил монокль. Когда физик смотрел сквозь эту линзу, все переворачивалось с ног на голову, то, что находилось внизу, оказывалось наверху. Так он прожил восемь дней. В первый день сумасшедший физик практически не мог двигаться и был полностью лишен ориентации.

К восьмому дню ориентация кое-как появилась, но он не смог больше выдерживать такое

испытание и снял с себя линзу. Но произошла очень страшная вещь: физик полностью потерял ориентацию и несколько дней его организм возвращался в норму. От начала опыта до восстановления опорно-двигательного аппарата в конечном итоге ушло двадцать дней.

Получается, что человек начал что-то делать, начал внедрять, начал привыкать, но не доделал и все бросил.

И что самое интересное, он потратил еще столько же времени на то, чтобы вернуться в нулевую точку, в то состояние, в котором он был. От такого эксперимента мозг просто взорвался, не смог выдержать издевательства потому, что человек находится не там, откуда начал, но и не там, куда хотел прийти.

Но на этом история не закончилась, и в начале этого века уже два других физика, не менее сумасшедших, решили довести это дело до конца. Они не стали проводить на себе эксперименты, а наняли какого-то человека, надели ему перевернутые очки и не разрешили их снимать. И парадокс! Через 30 дней у этого человека пришли в норму все его функции организма.

Несмотря на то что мир был перевернутым, организм полностью нормально функциони-

ровал. И на это потребовался месяц. Как только это произошло, с человека сняли очки. Мозг подопытного человека опять взорвался, и он снова потерял ориентацию. Но процесс новой адаптации занял практически меньше времени.

Эти два физика проводили свои опыты до тех пор, пока в конечном итоге не произошла прикольная ситуация. Когда на человека надевали очки, не говоря ему какие, то его мозг настолько быстро начинал переключаться в действительности, что подопытному стало абсолютно все равно, в каких очках ходить.

Из этой истории можно сделать вывод, что любое новое дело нужно делать не меньше 30 дней, внедряя в себя новые навыки и приобретая новые привычки. Иначе только будет хуже. Это как секс, не доводящий до оргазма. Повторяющиеся из раза в раз такие половые акты сводят человека с ума, от одного только слова «секс» этот человек приходит в бешенство.

Это не приводит ни к чему хорошему, а только развивает комплекс неполноценности. Поэтому себя нужно менять и ломать до конца, а не бросать начатое дело на полпути. Это совет для тех, кто хочет стать тупобогатым. А кто выбирает нишу умнобедных, может не париться по этому

поводу, потому что перемена самого себя обостряется еще и мнением окружающих. Слабые люди этого не переживут.

Замкнутый круг, или как стать победителем в схватке с самим собой

Основным достоинством лидеров является умение воодушевлять людей образом будущего. Но как стать таким человеком, за которым будут идти другие? Как научиться управлять людьми, которые с радостью будут зарабатывать вам деньги? Как научиться создавать привлекающие образы будущего? Чтобы найти ответы на все эти вопросы, нужно прежде всего начать с самого себя.

Лидерство начинается с себя, так же как строительство дома начинается с фундамента. Без хорошего фундамента вашему жилищу будет грозить опасность. А без хороших лидерских качеств вы не сможете вдохновить вокруг себя людей на великие свершения, и ваш коллектив развалится при первых же проблемах.

Если вы хотите вести за собой людей, но на сегодняшний день эти люди идут за вами неохотно, или количество преданных вам людей мало и вы хотите его увеличить, то для начала вам необходимо сломать свое мировоззрение. Перестроив

свое понимание жизни, вы научитесь вести за собой людей и станете для них образцом, эталоном лидерства.

Посмотрите на себя со стороны. Осознание себя поможет вам развиваться, и тем самым вы превратите в действие такие слова, как самоуважение, самомотивация, саморазвитие. Я очень часто на тренингах ссылаюсь на пирамиду Маслоу, которая включает в себя базовые потребности. И главной потребностью человека в этой пирамиде является именно саморазвитие.

Все начинается с животных инстинктов, которые ведут к выживанию. Каждый человек прежде всего нуждается в питании, безопасности и принадлежности к обществу, самец ищет самку, а самка выбирает самца для продолжения рода. Если сравнивать современный мир с далеким прошлым, то перед людьми не стоят так остро задачи безопасности, питания и размножения, как это было раньше.

Современный мир сильно изменился. Человек не ходит в лес с копьем, чтобы добыть пищу, не прячется от крупных хищников, дабы не стать жертвой. Но большинство людей до сих пор ставят во главу угла именно эти принципы, несмотря на то что у них появилось много до-

полнительных задач, которые они стараются не замечать.

Именно эти дополнительные задачи делают человека человеком. Людям нужна похвала, признание в обществе, получение какого-либо социального статуса, хороший заработок, дающий чувство уверенности в завтрашнем дне, и понимание, что они не хуже других. Все это в комплексе делает человека счастливым. Перед животными не стоит задача получения счастья. И в этом есть кардинальная разница.

Не ограничивая себя только животными инстинктами, человек поднимается вверх в пирамиде потребностей. Он хочет учиться, хочет получать чувственное восприятие и хочет саморазвиваться. Лидерам необходимо саморазвитие, необходимо движение вперед. Это отличает их от других людей. И вы должны этому научиться.

Ежедневно люди получают от общества огромное количество ненужной информации. Уличная реклама, телевидение, газеты, интернет отводят вопрос самореализации на второй план. Со всех сторон идет информация о распродажах, о политических акциях, о том, что надо быть здоровыми, иметь большую грудь и размеры 90–60–90.

Люди начинают все это впитывать в себя вместо того, чтобы сосредоточиться на делах, ради которых пришли в этот мир. Эта информация заставляет людей отвлекаться от того, что в этом мире нужно не просто жить, нужно становиться кем-то и оставлять хоть что-то своим потомкам. Все превращается в однородную серую массу, которая тормозит и не приносит большого удовольствия.

Общество начинает думать о том, что надо быть как все, и старается быть похожим на внешнее окружение. Такая система жизни является огромным барьером. Внешний шум отвлекает от главного предназначения в жизни — быть человеком. И эту систему в вас внедряют те, кому нужны ваши силы и ваши деньги. А деньги нужны всем, поэтому отовсюду слышно о каких-то новинках, которые вы обязательно должны приобрести или попробовать. И вы начинаете искать эти новинки.

Любому государству выгодно, чтобы 90 % населения принадлежали к серой массе, из которой можно делать все что угодно. Внешний мир зомбирует людей, чтобы получить взамен их деньги и силы. Но каждый человек достоин большего, чем просто работать на кого-то, искренне

подчиняться корпоративным правилам и зарабатывать кому-то деньги.

Когда вы пытаетесь убежать от внешнего шума куда-нибудь далеко в горы, на рыбалку или на необитаемый остров и оказываетесь в местах, лишенных сотовой связи, то уже через сутки начинаете испытывать информационную зависимость. Информационный голод заставляет вас думать о том, что происходит дома. Хотите вы этого или нет, но такая система специально внедряется внешним миром.

И моя задача — научить вас ломать эту систему, чтобы вы перестали зависеть от внешних вещей и занялись в первую очередь собой, изучили себя.

Сядьте удобно в кресло, расслабьтесь и попробуйте вычеркнуть всю информацию извне. Вычеркните ту информацию, в которой хотят ваших денег и пытаются вас отвлечь от проблем в стране, чтобы вы лучше работали. Когда вы вычеркнете все это, то увидите ценную информацию, которая к вам влилась и которую вы можете сегодня применить себе на пользу Но, к сожалению, такой информации, которую вы сможете применить себе на пользу, практически не будет.

Процесс становления лидера — это процесс морального выздоровления. Но процесс выздоровления никогда не проходит быстро. Представьте, что каждая глава этой книги — это чудотворная таблетка. Но через полчаса после ее принятия вам легче не станет. И прямо сегодня у вас третий глаз не вырастет. С этой книгой вы начнете ломать себя, с ней вы будете ориентированы на самомотивацию, на самосознание, на саморазвитие, на самопомощь, на самоуважение.

Недавно я читал книгу «Искусство войны» Сунь-Цзы и советую вам тоже ее прочесть. Главная мысль книги заключается в том, что задача самурая, военноначальника — сначала победить и только потом вступить в бой. Дело в том, что перед боем самураи долго тренируются, они сначала планируют битву и только потом в нее ввязываются.

Вы должны понять, что если вы не планируете битву и ввязываетесь в нее, то вы уже проигравший. С этой книгой вы затеваете бой с самим собой. Это сложный бой. Сложный прежде всего потому, что вы начинаете воевать против себя. Вам будет тяжело и некомфортно еще и потому, что ваше окружение будет против этой войны. Победителями станут только сильные личности.

Если вы не верите в свои силы, но очень сильно хотите победить в этой схватке, то положитесь на мой опыт и знания. Самурай никогда не нападает со спины. Он заранее предупреждает противника о своем желании вступить с ним в бой и даже дает время подготовиться к поединку. Я подготовлю вас к поединку против самого себя и сделаю вас победителем. Но вы мне в этом должны помочь.

Бой внутри себя есть внутренний цикл. Ваши мысли влияют на ваши чувства. Ваши чувства влияют на ваше поведение. Ваше поведение влияет на ваши мысли. Это какой-то замкнутый круг. И сначала кажется, что выхода из него не существует. Но из любой ситуации всегда есть выход. В первую очередь нужно изменить свои мысли. От этого изменятся ваши чувства, а от перемены чувств изменятся ваши действия.

Война против себя сложна тем, что воевать приходится не только с самим собой, но и с окружением. И вот как раз бой с окружением в этой войне называется внешним циклом. То, что происходит вокруг вас, поведение вашего окружения влияет на ваши мысли. Ваши мысли влияют на ваши действия и слова. Ваши действия и слова влияют на мысли окружающих. А мысли окру-

жающих влияют на их действия.

Я говорил, что бой будет сложным. Два замкнутых круга душат вас так, как змея оплетает кольцами своего длинного тела свою жертву. Но сама природа дает подсказку. Змея приступает к трапезе только тогда, когда сопротивление жертвы стихает.

Вывод напрашивается сам собой. Жертва, попав в змеиные объятия, думает о том, что ее дни сочтены, и перестает бороться. Змея, чувствуя ее расслабление, думает о том, что ее добыча отреклась от жизни, и приступает к трапезе. Другими словами, если вы не хотите быть съеденными, никогда не переставайте бороться за свою жизнь. Силы приходят даже на последнем вздохе.

Приведу пример из своей жизни.

Я, как и вы, зависим от окружения, от того, как мыслит это окружение. В детстве мне мама говорила, что нельзя засовывать пальцы в розетку. Я этого никогда не делал, но начал думать, что так делать нельзя. Мои мысли повлияли на мои действия. Я подумал, что засовывать пальцы в розетку нельзя, и не стал этого делать. Мои действия повлияли на мысли моей мамы. Я не засовывал пальцы в розетку, мама подумала, что я понял, и перестала мне об этом говорить.

В основе вашего лидерства, в основе притяжения к вам окружения лежит ваше мышление. Своими мыслями вы меняете сами себя и меняете свое окружение. Поменять свое мышление — не простая задача, которую нелегко выполнить. Если вы все будете делать правильно, то результат будет налицо, но не сразу. На это потребуется не менее 30 дней.

Действия окружающих влияют на ваше мышление. Ваши мысли влияют на ваши дела. Ваши дела влияют на мысли окружающих. А мысли окружающих влияют на их дела.

Если вы идете к лидерству, то ваша задача — сделать так, чтобы мысли окружающих людей приводили их к действиям, которые интересны и выгодны вам. Эти процессы небыстрые и в какой-то мере невидимые. Они постепенные. Я говорю об этом тем, кто надеется на то, что уже завтра, а лучше сегодня вечером у них изменится жизнь.

Весь этот процесс начинается со взлома себя, с познания себя. Это есть превентивные меры, о которых я уже говорил. Превентивные меры — это привычка, это действие, которое вы делаете до того, как оно понадобится. Если вы хотите похудеть, то встраивание в себя привычки питаться

по часам 4 раза в день, употребляя по 200 ккал, приведет вас к тому, что вы начнете питаться до того момента, как проголодаетесь.

Почему так происходит? Когда человек питается 1–2 раза в день, то в момент ощущения голода он сметает со стола все подряд, иногда не обращая внимание на качество и количество продуктов. От этого у кого-то возникают проблемы с весом, у кого-то с перевариванием пищи.

Если вы встраиваете в себя привычку превентивных мер — питаетесь каждые 3 часа по чуть-чуть, несмотря на то, хочется вам есть или нет, то получается так, что в течение дня вы принимаете пищи ровно столько, сколько требуется вашему организму В итоге лишний вес не набирается. Это система превентивных мер, когда вы заранее едите понемногу, чтобы потом не переесть.

Такие же превентивные меры нужно применять и в отдыхе. Если честно вам признаться, то даже я не соблюдаю это на 100 %, хотя стараюсь к этому идти. Приучив себя к этой системе, вы увидите, что ваша продуктивность начнет расти. Я это проверил на себе. Отдыхать надо тогда, когда еще не устал.

Есть люди, которые являются трудоголиками.

Они одержимы работой как средством достижения признания и успеха любой ценой. Но такая работа до хорошего не доводит. Через какое-то время «работа любой ценой» превращается в различные болезни. Чтобы не доводить себя до момента, когда снижение вашей продуктивности упадет из-за потери здоровья, надо соблюдать определенные правила.

Возьмите себе за правило работать 1,5 часа. Дальше делайте себе перерыв 20 минут, во время которого можете посмотреть телевизор, сходить погулять на улицу или приготовить обед. Главное, чтобы в голове была информация, не связанная с работой. Мозгу требуется перезагрузка.

Парадоксально, но при таких условиях работоспособность увеличивается в несколько раз, потому что в течение дня вы отдыхаете несколько раз. Если вы будете отдыхать превентивно, не тогда, когда хочется, то получите очень крутой заряд энергии.

У меня был друг Сергей, работал врачом. К сожалению, он погиб, но успел научить меня одной «фишке». При сильной усталости надо спать 20–25 минут, но не более. Если продолжительность сна увеличить, то сон делается глубоким и состояние организма становится разбитым. Если

спать не более 25 минут, то просыпаться будет тяжело, зато на последующие 3–4 часа состояние организма будет как «огурчик».

Превентивных мер может быть очень много. Это может быть ежедневное написание статей, которые сегодня вроде бы никому не нужны. Но это не значит, что их не надо писать. Это может быть превентивное изучение вопросов рекламы, маркетинга, чтобы в момент снижения клиентуры это можно было применить.

Система превентивных действий превращает человека в лидера. Она повышает его продуктивность. Встраивая в себя превентивные меры, вы становитесь примером для всех остальных людей. Вы должны начать это делать, чтобы стать настоящим лидером.

Когда вы научитесь действовать превентивно, научитесь делать что-то заранее, до того, как это понадобится, то 90 % людей станут считать это магией. Эти люди будут считать, что вы с другой планеты. Они как гномы, вышедшие из-под земли, не будут понимать, как светит солнце, почему идет снег, а трава зеленеет, потому что в подземелье всегда темно и сыро. Для них это реальная магия.

Но вы должны начать осваивать эту техни-

ку и ни в коем разе не прекращать это делать. На освоение этой техники потребуется не менее 30 дней. Вы должны прогнозировать, что примерно вам понадобится, и делать это заранее. Если вы хотите поменять работу, то вам понадобятся какие-то кейсы. Создавая кейсы сегодня, вы будете иметь классные козыри при устройстве на работу к новому работодателю.

Если вы хотите стать бизнесменом, то вам необходимо заняться открытием ООО или ИП, заняться поиском бухгалтера и начать узнавать всю информацию. Когда вы будете знать все об открытии бизнеса, на само открытие у вас уйдет вначале всего два часа и два часа через две недели. Но если вы этого не знаете, не владеете этой информацией, то вам начинает казаться, что это нереально трудно.

Превентивные меры созидания вы должны делать осознанно и намеренно. Вы должны быть заранее готовы к бою с самим собой. Вы должны выйти победителем из этой схватки. Лидеры никогда не действуют наобум или случайно. Они продумывают свои действия. И именно поэтому всем кажется, что они почему-то всегда выигрывают. Но лидеры выигрывают не почему-то, а потому что они к этому готовы.

Взлом той системы, которая мешает вам жить, победа над самим собой начинается именно с превентивных мер. Ваша задача — перестать уподобляться голодающим и хватать пищу без разбора. Начните питаться правильно и по часам. Ваша задача — не уподобляться тем, кто работает, пока не иссякнут силы, и падает замертво. Начинайте отдыхать превентивно, чтобы силы не покидали вас и вы оставались всегда энергичными.

Развилка трех дорог, или неизбежность стать лидером

Если вы поддерживаете поиск причин, по которым вам не стоит что-то делать, продолжаете искать себе оправдания, то все заканчивается очень быстро. Я писал эту книгу не для вашего развлечения. Моя задача — изменить вашу жизнь, повысить уровень вашего благосостояния, а главное, довести вас до результата.

Когда люди не получают результатов после моих платных тренингов, я возвращаю им деньги. Возврат денег происходит только в том случае, если выполнены все домашние задания. К сожалению, я не смогу проверить выполнение ваших домашних заданий и возврат денег за стоимость книги не гарантирую. Контролировать себя вы будете сами. Если до сих пор вы еще не начали внедрять те вещи, о которых я успел рассказать, то не надо ныть. Просто берите и делайте.

Через несколько дней кто-то заработает сто тысяч рублей на тех элементарных знаниях, которые я даю. Кто-то повысит свою стоимость в этом мире, и за ним пойдут люди. А кто-то бу-

дет продолжать ныть и скулить. Что вы будете делать — стоять на месте или продолжать развиваться, — решать вам. Но просто так ничего не работает.

Я уже слышу, как некоторые начинают возмущаться. Как это писать видео, читая книгу? Очень просто. Книгу убираете в сторону, берете видеокамеру и начинаете снимать. Если в домашних заданиях сказано сделать два видео, значит, должно быть два видео. Если надо написать пять фраз, значит, две фразы не прокатят. Если вы читаете эту книгу, чтобы получить результат, то просто начинайте делать.

В каждом человеке заложена неизбежность — быть лидером. Но почему-то 99 % людей пренебрегают этой неизбежностью. Вы когда-нибудь наблюдали, как выстраиваются красивые фигуры из домино? Но стоит одной костяшке упасть, как тут же красивая картинка оживает. Точно так же и в жизни. Внутри человека заложены определенные вещи. Если затронуть одну из них, то тут же, как в домино, начинается воздействие на все остальное.

Когда на свет появляется маленький человечек, он похож на чистый лист бумаги из школьной тетрадки, в который можно записать все что

угодно. Помните, как в сказке Киплинга маленький ребенок попал в волчью стаю и вырос с повадками волка? Точно так же можно поселить новорожденного негритенка в семью чукчей и через 15–20 лет из него вырастет чернокожий чукча.

В каждом человеке запрограммированы определенные вещи. Это как клеточки в школьной тетрадке. И вот в этих клеточках можно рисовать все что угодно. А художниками выступают окружающие люди, которые рисуют правильные картинки со своей точки зрения. Но в этих клеточках запрограммированы инстинкты самовыживания, размножения, добывания пищи.

Среди всех этих инстинктов есть главная вещь — потребность стать вожаком стаи, общества, племени. И каждый человек может добиться власти в своей социальной группе. С древних времен выигрывал всегда тот, кто сильнее, прав был тот, кто считался лидером. Но за последние сто лет этот закон нарушен. С точки зрения природы происходят неправильные вещи. И сегодня выживает не только сильнейший.

Тетрадные клеточки несут и функции получения удовольствия. И в современном мире на это работают огромные индустрии, которые застав-

ляют людей думать, что они живут ради этих удовольствий. Множество людей тратят кучу времени и сил на то, чтобы выглядеть красиво и сексуально. Я знаю одну женщину, которая ежедневно просыпается на три часа раньше, чтобы привести себя в порядок. Ей сейчас 70 лет.

В тетрадных клеточках спрятаны и функции избегания страха, и элементы здоровья. Все это заставляет каждого человека постоянно об этом думать, тратить кучу времени, делать какие-то приобретения. При рождении каждый человек имеет одинаковый набор таких функций, напоминающих одинаковые клеточки в тетради.

Но когда каждый попадает в свою среду обитания, окружающие из него начинают лепить правильные фигуры, рисовать правильные рисунки, правильно заполнять клеточки, чтобы он выглядел красиво и сексуально, был здоровым и ездил на хорошем автомобиле. Но, к сожалению, это вредит лидерству. Становясь потребителем, человек забывает о главном своем предназначении.

Истинная ценность человека — это самосовершенствование, саморазвитие. Задача любого — вести за собой людей, клан, организацию, группу, семью. И только в этом случае вы всегда будете

на высоте. Но вся эта энергия остается внутри вас, вы тратите ее на себя, на свою красоту, здоровье, удовольствия и в результате не получаете ничего. Вы остаетесь наедине с самим собой.

Давайте немного пофантазируем. Представьте, что вы далеко-далеко от дома, на другом континенте, в джунглях, где вы не знаете никого и ничего. Вы попали в ситуацию, где вас в любой момент могут съесть заживо. Вам очень хочется вернуться домой, но вы не знаете как. Признаки цивилизации отсутствуют, сотовая связь не работает, а вокруг вас только аборигены.

Но наличие людей не внушает спокойствие. Все они говорят на непонятном вам языке, танцуют вокруг костра и радуются жизни. Единственное, что вы можете понять, так это то, что весь этот праздник посвящен вам. Мозг пытается разгадать суть праздника — вас принимают как гостя или просто хотят съесть. Мысль «куда я попал?» не покидает вас ни на минуту.

После того как вас накормили непонятной едой и уложили спать в шалаше, вы опять подумали о доме. Быть диковинкой в диковинном лесу, конечно, прикольно, но остаться там навсегда желания не возникает. И вот тут просыпается старинный инстинкт — сплотить вокруг себя лю-

дей, сделать так, чтобы вам кто-то помог оттуда выбраться. Но как это сделать, если вы говорите на разных языках?

В мире существуют вещи, которые понятны всем. Когда вы улыбаетесь от души, делаете окружающим подарки, помогаете другим людям, то вас начинают понимать даже глухонемые. Если ваша единственная цель — выбраться из этой «дыры», но сами вы этого сделать не можете, то вы будете делать фактически все, чтобы получить определенное расположение окружающих и стать среди них локальным лидером.

Создавая такую ситуацию, вы добиваетесь за счет этих людей того, что вы хотите. И в этом вам помогают функции, заложенные в вас изначально. Их не нужно искать, они уже есть. Просто за много лет эти функции покрылись большим слоем пыли, и эту пыль надо смахнуть. А делать вы будете это за счет окружающих людей, среди которых вы станете мини-лидером, мини-локальным лидером.

Эти люди помогут вам добиться того, что хотите вы, а не они. Аборигены в зарослях джунглей хотят оставить вас у себя как красивую белокожую диковинку, но при этом помогают вам вернуться в цивилизованный мир. И заметьте,

что добиваетесь вы этого не красивым маникюром, не отменным здоровьем, не получением удовольствий, а за счет лидерских качеств.

Получается, что в жизни серая пыль, маскирующая заложенный в вас инстинкт, отвлекает вас, заставляет тратить силы, энергию, деньги на то, что по большому счету не так важно. Это убивает лидерство. Убивает то, что помогает выживать. Мир навязывает человечеству удовольствия, которые делают людей рабами. Получая эти удовольствия от мира, вы перестаете быть лидером и становитесь серым быдлом.

Я не призываю вас отказаться от комфортабельного автомобиля, из коттеджа переехать в хибару, а ресторанную еду променять на лапшу быстрого приготовления. Все эти вещи важны и нужны. Но посмотрите на это с другой стороны. Все, что вы имеете, — это награда за ваш труд, за ваши силы, за вашу энергию, за ваше время. Вы это по праву заслужили. Но это не то, ради чего стоит жить. На это не надо тратить всю свою жизнь.

Жизнь надо тратить на окружающих людей. Если вы свою жизнь, свое время, свои силы, свою энергию тратите на окружающих людей, то вы всегда лидер. И эти люди всегда будут вам

помогать достигать то, чего вы хотите. Все это происходит на подсознательном уровне. Но если вы начнете серьезно над этим задумываться, начнете понимать, насколько это важно, то сделаете огромный рывок к тому, чтобы стать не таким, как все.

Как только это произойдет, как только вы поставите барьеры перед потоком льющейся на вас ненужной информации, вы тут же станете в глазах других людей пусть мини, но лидером. Окружающие вас люди должны хотеть быть похожими на вас. Это есть цель, ради которой вы должны делать все свои дела.

Для того чтобы стать лидером, в первую очередь вы должны поменять свое мышление. Вы должны продумывать все, что вы делаете, и понимать, зачем вы это делаете. Вы должны предвидеть, какую реальную пользу принесут вам завтра ваши действия. Если вы что-то делаете, чтобы кому-то понравиться и создать семью, то это отлично, просто замечательно.

Если ваши действия заставляют ваших последователей идти по вашему пути, вызывают у них желание быть похожими на вас, то это здорово. Вы выбрали правильное направление в своей жизни. Если же ваши действия направлены

только на получение вами удовольствий, то в конечном итоге вы останетесь один и у вашего окружения не возникнет желания быть всегда рядом с вами.

Люди никогда не пойдут за вами, если вы будете такими, как все. Это неинтересно. Такие никому не нужны. Вы должны думать, что вам будет выгодно, а только потом делать. Ваше мышление, кроме вас, никто не изменит. Когда вы начнете думать в этом направлении, то у вас начнется довольно серьезная ломка и с окружением, и внутри себя. И вам будет казаться, что все это неправильно.

Но как только вы задумаетесь над своими действиями, осознаете, для чего вы это все делаете, то тут же исчезнет пелена с ваших глаз и вы начнете видеть четкие, ясные, понятные вещи. Неизбежность быть лидером заложена в каждом человеке. Помогите своим лидерским качествам вырваться наружу. Для достижения ваших целей существует три пути.

Первый путь достижения целей прямолинейный. Об этом пути я рассказываю практически на каждом тренинге. В нем 20 % людей умеют ставить цели и знают, к чему идут. Эти люди реально могут заработать все, что хотят. Остальные

80 % людей, в отличие от первых, цели ставить не умеют, но зато прекрасно уходят от проблем. Они сами себе говорят, что никчемная жизнь им надоела, и бегут от этих проблем.

Это первый путь, в котором достижение целей идет в двух направлениях: или «к», или «от». Про него знают практически все, но автомобильных пробок на этой дороге почему-то не бывает. Это происходит, наверное, потому, что в этой жизни редко все идет по прямой. Помните, как в «Чародеях»?

— Видишь цель?

— Вижу.

— Веришь в себя?

— Верю.

— Тогда при через стену.

Но, к сожалению, в реальной жизни дорога редко бывает такой прямолинейной. И сделать правильные действия невозможно, если вы не понимаете, для чего все это надо. А ведь одно действие влечет за собой другое точно так же, как падение костяшек в домино. И как правило, достижение поставленных задач идет скачкообразно. Это уже второй путь.

Сначала вы делаете одно заранее продуманное действие, которое помогает сделать второе про-

думанное действие, потом это влечет за собой третье продуманное действие. Ну а на четвертом действии вы уже получаете то, что хотите. Многие люди сталкивались с этим как бы случайно. Но если это проанализировать, то можно увидеть, что практически все в этой жизни получается не прямолинейно, а скачками.

Третий путь самый грамотный, качественный и безболезненный. Сначала нужно поставить перед собой вопрос: «Какое условие я должен выполнить, чтобы мое желание, моя цель сделались автоматически?»

Приведу пример. Вы хотите похудеть на 30 кг. Для начала задаете себе вопрос: «Какое условие я должен выполнить, чтобы мое похудение выполнилось автоматически?» Размышления приводят вас к мысли, что эта цель может выполниться автоматически, если вы уедете на необитаемый остров или куда-нибудь в тайгу на все лето. Такие условия проживания будут вас заставлять бегать по лесу в поисках дров и еды, в результате вы по-любому похудеете.

Другой пример. Мне срочно нужно выучить иностранный язык. Задаю себе вопрос: «Какое условие я должен выполнить, чтобы максимально быстро выучить этот язык?» Самый быстрый

вариант — уехать в страну, где никто не говорит по-русски. И тогда у меня не будет выхода, и я в максимальные сроки научусь понимать другой язык и говорить на нем.

Это есть лидерский путь, когда вы учитесь неизбежности быть лидером, учитесь ставить себя в ситуации, в которых по-любому добьетесь желаемого результата. Это есть путь сжигания мостов. Это создание ситуации, в которой вы не можете не сделать. Благодаря этому пути живут все кредитные организации. Просто вы должны понять, как ставить себя в положение неизбежности. Каждый человек может добиться чего угодно, главное — правильно создать условия.

Рычаги, увеличивающие силу власти и лидерские качества

Легенды Древней Греции рассказывают, что Архимед забывал о пище, подолгу не бывал в бане и готов был чертить везде. Однажды он соорудил систему блоков, с помощью которой один человек смог опустить на воду огромный корабль «Сиракосия». Конструированием рычага, Архимед доказал, что малыми усилиями человек может делать большие дела.

Рычаги и блоки — это уникальная система, которая увеличивает силу в несколько раз. Если не понимать работу этой системы, то кажется, что это физически невозможно. Внедрив принцип работы рычагов и блоков в лидерство, вы заставляете окружающих думать о вас как о невероятно сильном человеке. Но и я, и вы — обычные люди.

Вы сможете достичь своих целей, стать лидером за счет небольших, но правильных усилий. И я помогу вам найти внутренние рычаги, которые перевернут вашу жизнь до неузнаваемости в хорошем смысле слова. Парадокс человеческого

мышления заключается в том, что при выборе «измениться» или «умереть» люди не меняются. Множество примеров доказывают это.

Несколько лет назад я открывал филиал в Казахстане. Однажды по дороге в Алматы познакомился с попутчиком, жителем маленького городка, экология которого оставляла желать лучшего. Попутчик рассказал мне, что из-за плохой экологии его дети сильно болеют, родители рано умерли и врачи советуют уехать из этого города. Но он не верит в чудеса и продолжает жить в этом городке.

Другой пример заставляет смотреть вглубь этой проблемы. У одной моей сотрудницы отец заболел сахарным диабетом. До сих пор в мире не найдено панацеи от этой болезни, но есть средства, которые облегчают состояние диабетика и продлевают ему жизнь. Необходимо только соблюдать предписание. Но пожилой человек не захотел этого делать и умер из-за своего упрямства.

Если вы посмотрите вокруг себя, то сможете найти свои подобные примеры. Наверняка ваши родители вам когда-нибудь говорили: «Перестань общаться с этим человеком. Он не доведет тебя до добра». А в ответ вы заявляли или думали:

«Я все равно буду с ним общаться, я люблю его, он классный. Ты ничего не понимаешь, мама». Это есть парадокс человеческого мышления, парадокс человеческого отношения к себе. Зачастую вы не ставите себя во главу угла.

Такие действия вы пытаетесь оправдать внешними обстоятельствами. Как тут бросишь курить в такой обстановке? Ну куда же я уеду из этого города? А с кем мне еще общаться, как не с ним? Этот парадокс сидит в каждом человеке в большей или меньшей степени. Когда стоит выбор измениться или причинить себе какой-то вред, вы почему-то выбираете вред самому себе.

А для меня такой выбор очевиден, потому что изменения — это бросить вызов себе. Вы можете бросать вызов другим. Но вызвать на дуэль себя вы не способны. Вам становится страшно, вы этого боитесь, потому что при таких обстоятельствах вы должны взять контроль над собственными действиями. Ох, как тяжело быть надзирателем самого графа «Я»! Его всегда хочется пожалеть.

Умение «брать контроль над собой» однозначно влечет за собой умение «контролировать других». Если вы умеете управлять собой, умеете делать правильный выбор, не ссылаясь на внешние обстоятельства, то это помогает вам

управлять другими людьми и контролировать их действия. Учитесь выбирать жизнь и свободу для себя и не оставаться в загнивающем болоте.

Какие рычаги помогут вам поднять самого себя, поверить в себя и сделать правильный выбор? Самые простые рычаги изменения себя — это повторяющиеся действия, постепенно переходящие в привычки. Не секрет, что каждый человек является заложником своих привычек.

Эти действия подобны ручейку. Сначала кажется, что этот маленький ручеек течет куда захочет. Но со временем он перерастает в большую реку с высокими берегами и собственным руслом. Русло направляет поток воды в нужное направление, а берега углубляют это русло. И наступает момент, когда река не может свернуть из этого канала.

Привычки являются берегами большой реки и несут в себе как положительные, так и отрицательные воздействия на человека. Суть этого процесса в том, чтобы приобрести правильные привычки и выгодно поставить их себе на службу. Задача «рычагов изменения себя» не только направить эти привычки в правильном направлении, но и усилить и углубить их.

Где начинается исток «изменения себя»? От-

куда происходят привычки? В большинстве случаев привычки берут свое начало в каком-то увлечении. Сначала вам что-то просто нравится, и вы это делаете. Потом вы делаете это чаще, потому что так удобно. А после это въедается в ваш мозг так, что вы начинаете делать вещи автоматически.

Создание привычек — это дело не одного дня или одной недели. Это долгий процесс, который похож на превращение ручейка в реку. Но если вы понимаете основу, откуда и как они берутся, то, делая ежедневно одинаковые упражнения, вы начинаете анализировать свои действия и представлять себе, как это будет в будущем.

Вашими видео, упражнениями в ваших тетрадях я вырабатываю в вас привычку анализировать свои действия, свои знания. Я учу вас представлять и тут же применять свои действия, ведущие к успеху в будущем. Эта привычка развивается постепенно. Если вы серьезно подойдете к выполнению домашних заданий, которые я даю в этой книге, то уже через 30 дней у вас выработается зерно «изменения себя» и начнет в дальнейшем прорастать при воплощении вами.

Начинать менять себя в нужном направлении

надо маленькими шажками. Помните, что река начинается с ручейка. Постепенно останавливайте и старые привычки, которые мешают вам креативить. Скажите себе «стоп», когда захотите что-то сделать, как обычно. Измените свои действия и сделайте немного по-другому. Это может быть привычная дорога домой, одна и та же одежда или проведение досуга. Приучите мозг продумывать разные варианты.

Когда в космос стартует ракета, то 95 % ее веса составляет топливо. Топливо лидерства — это ваши привычки. Чтобы привить себе правильную привычку, потребуется много сил и энергии. Нужно будет постоянно себя заставлять делать определенные вещи. Это сложный процесс. Но тот, кто не остановится перед сложностями, через какое-то время взлетит, как космическая ракета.

Где вы видите себя в этом процессе, решать вам. Большинство людей остаются на земле, задрав к небу голову, и смотрят улетающим в спину. В очередной раз они опять упрутся в стену «не могу, не хочу, невозможно» и останутся в прежнем загоне. Другие же с помощью полученных знаний сконцентрируют свою энергию в нужное русло и обретут рычаг, который поможет высоко

взлететь.

Для того чтобы привить привычку, нужно научиться внедрять в свою жизнь определенные ритуалы. Начинать надо с малого. Научитесь вводить в свою жизнь мини-ритуалы — пробежка по утрам, зарядка, приготовление завтрака, написание пяти фраз утром. Со временем этот маленький ритуал превратится в привычку и будет направлять ваш мозг в нужном направлении.

Утренний ритуал может относиться к чему угодно. Второй ритуал, который вы должны постепенно вводить, будет связан с вашим лидерством. Первые два часа активного дня посвятите обучению, общению с людьми, сбору новых контактов, вопросам создания своего окружения, мышления, мотивации. Главное, не заниматься в это время рутиной, лучше его посвятить развитию лидерских качеств.

Второй ритуал можно внедрять на работе. Рутина убивает мозг, поэтому время максимальной бодрости и заряженности энергией направляйте на его развитие. Мозг, подобно мышце, требует постоянного накачивания и развития. От перебирания бумаг и непонятной деятельности ему становится скучно, и работа ведется не в полную силу.

Энергия, творящая чудеса

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что привлекает людей в лидерах? Что вызывает у окружающих страстное желание быть рядом с лидером, идти за ним, работать с ним? Людей привлекает сила и энергия. Окружающие всегда завидуют тем, у кого энергия плещется со всех сторон. Возникает простой вопрос: «Где взять этот заряд бодрости, чтобы стать похожим на вечный двигатель?»

Не секрет, что каждый человек «заряжает» свой организм во время сна и отдыха. Но почему-то одним хватает этой энергии на несколько часов, другие живут вечно в спящем режиме, а третьи бегают, как заведенные волчки. Сейчас я вам расскажу, как увеличить личную энергию, чтобы людям казалось, что внутри вас встроена непонятная батарейка. Я научу не только увеличивать эту энергию, но и управлять ей.

Когда вы идете к своей цели, нужно иметь промежуточные пункты, в которых вы будете «заправлять» свой организм. Если идти не останавливаясь, то можно сгореть дотла, так и не добравшись до конечной точки. К сожалению,

пепел привлекает только криминалистов и пожарных. Остальные стараются обходить такие места. Поэтому такой вариант вам не подходит.

Путь к цели должен быть похож на автомобильное путешествие, в котором любой автомобиль требует не только заправки топливом, но и своевременный ремонт. Представьте, что ваш путь лежит от Владивостока до Москвы.

Перед дальней дорогой машину нужно подготовить: поменять масло, фильтры, охлаждающую жидкость, проверить ходовку и т. д. После этого останется заправить полный бак бензином и тронуться в путь.

Но проехав определенное количество километров, автомобиль нужно будет заправить снова. Возможно, потребуется подкрутить какие-то гайки, чтобы избежать впоследствии аварии. Но может возникнуть и другая ситуация, когда из-за плохих дорог быстрей износятся какие-то детали и автомобилю потребуется срочный ремонт.

Организм человека — это тот же механизм, который требует постоянного осмотра, ремонта и отдыха. Остановки на промежуточных пунктах на пути к цели похожи на заправочные станции и СТО. Здесь вы набираетесь сил и поправляете

свое здоровье. Среднестатистический человек спит около 8 часов и бодрствует около 15–16 часов. Но помимо продолжительного сна, нужно делать мини-перерывы на отдых.

Максимальная эффективность работы длиться около 1,5–2 часов. Далее начинается спад, и, чтобы не доводить свое тело до изнеможения, необходимо сделать перерыв. Умейте сказать себе «стоп». Прервите свои дела примерно на 20 минут и займитесь другой деятельностью. Это время, когда можно выпить чашечку кофе, погулять с собакой, позвонить родителям или детям.

Вы должны учиться переключать мозг на другие дела. Переменки являются одной из составляющих правильного отдыха. Человек не может круглосуточно работать с максимальной эффективностью, потому что организм постоянно требует подзарядки. Поэтому необходимо через 1,5–2 часа полностью менять вид деятельности.

Если вы будете игнорировать эту систему, не научитесь отключаться и перегружать свой мозг и весь организм в целом, то после двухчасовой работы ваша продуктивность будет становиться ниже. Вы столкнетесь с ситуацией, когда что-то хотите сделать, но у вас ничего не получается. Вы измучите свой организм, но это не принесет

каких-то новых идей и продуктивных действий. Время будет потеряно зря.

К промежуточным станциям, на которых вы пополняете свою энергию, относится и питание. Диетологи советуют принимать пищу понемногу каждые 4 часа. Те, кто делает это 1–2 раза в день, неправильно заправляют свой организм. Они набивают свой желудок, и организм начинает тратить много ненужной энергии на переваривание пищи. Постоянные такие переполнения желудка приводят к сбою в работе всего организма.

Конечно же, я соглашусь с тем, что есть жизненные обстоятельства, при которых не всегда возможно заниматься вопросами качественного питания. Но к этому надо стремиться. Если после каждых 1,5–2 часов необходимо переключаться на другие дела и делать 20-минутные перерывы, то раз в 4 часа также необходимо тратить 30 минут на принятие пищи.

Любой человек постоянно отвлекается на ненужные дела. Если вы хотите проверить почту, зайти в социальные сети, сделать звонок другу, то делайте это в 20-минутные перерывы. Этим вы сэкономите время и переключитесь на другие дела. Такой системой я начал пользо-

ваться около года назад. Если говорить о днях отдыха, то ситуация у меня следующая.

В среднем хорошо и качественно я работаю примерно три дня. После начинается спад, и я устраиваю себе выходной. В этот день я могу поехать по магазинам, могу где-нибудь погулять или помогаю друзьям по вопросам, не касающимся бизнеса. Учитесь делать себе такие дни отдыха среди недели. Минимально раз в неделю посвящайте день только себе, своей семье, своим детям.

В такой день не надо лежать дома на диване, сидеть за компьютером и пялиться в телевизор. В течение дня сделайте что-то полезное и нужное для себя — отдохните или переключитесь на другую работу. Когда у меня идет плотный график и я работаю 6–7 дней подряд, то потом обязательно выделяю дни для отдыха.

Но одних выходных и двадцатиминутных переменок недостаточно, чтобы зарядиться энергией. Ежегодно нужно устраивать отпуск. Один отпуск в году — это крайне мало. Организм восстанавливаться не успевает. В идеале отдыхайте 3–4 раза в год по 10–12 дней. Обязательно это должны быть какие-то поездки, походы, общение с природой. Поезжайте в гости к родственникам,

друзьям. Главное, не сидите дома, а набирайтесь сил и получайте новые положительные эмоции.

Отпуск посвятите себе или своей семье, просто занимайтесь в свое удовольствие, чтобы никто вас не видел в эти дни. Если вы не можете себе позволить отдыхать 3–4 раза в год по 10–12 дней, то хотя бы выбирайтесь куда-нибудь на 2–3 дня, отключайтесь от своего большого дела и получайте наслаждение. Мозг питается эмоциями, и ему надо предоставлять такое удовольствие.

Получив хороший заряд энергии, его нужно не распылять по сторонам. При утечке заряда бодрости снижается продуктивность вашего труда, поэтому накопленную за время отпуска энергию надо постараться сохранить на долгий срок. Для этого я использую систему, которая заставляет окружающих людей думать, что я являюсь бессмертным электроником.

Есть такое понятие, как стресс. Стрессы бывают полезные и вредные. Полезные короткие стрессы вы можете создавать себе сами. Это сжигание мостов, жесткие дедлайны, которые повышают вашу продуктивность. Мини-стресс — это маленький укол допинга. После такой вакцины вы начинаете более активно и правильно подходить к делу, быстрее начинаете делать и быстрее

получаете результат.

Эту систему я стараюсь максимально в себя внедрять, хотя не соблюдаю все правила на 100 %. Многие люди, видя объем работы, который я делаю, думают, что я никогда не сплю и не ем. Но я, создавая мини-стрессы, ставлю себе такие планки, загоняю себя в такие условия, при которых нельзя не сделать. То же самое я советую делать и вам. Нужно учиться создавать такие короткие и правильные стрессы.

Любой стресс — это эмоции и переживания. Вредные стрессы подрывают здоровье и могут привести к тяжелым заболеваниям. Организм не в силах справиться с этим. Негативные эмоции и переживания тратят человеческую энергию. Когда вы не умеете быстро переключаться со стресса на что-нибудь другое, то создается ситуация, при которой ваш организм тратит вашу энергию на то, чтобы вы сидели и переживали.

Такую ситуацию допускать категорически нельзя. Вы должны четко оценивать то, что с вами происходит. А то, что произошло, уже в прошлом. С этим ничего нельзя сделать. Надо думать о будущем. Если стресс длится несколько дней, то нужно понять, что заставляет вас переживать. Переключитесь с этой проблемы, найдите

какое-нибудь занятие, которое отвлечет вас от переживаний.

Вы должны создавать для себя короткие положительные стрессы и самостоятельно регулировать длинные вредные стрессы, которые тратят вашу энергию на пути к цели. Если сравнивать организм с автомобилем, то длинный стресс — это дырка в бензобаке, из которой постоянно вытекает топливо. Утечка из вас энергии делает вас слабым, а это неблагоприятно для лидера.

Поэтому стрессы надо направлять себе на пользу. Вы должны понимать, где полезный стресс, а где вредный. Чтобы быстрей затушить стресс и направить энергию на созидание окружения, на заработки, на улучшение семейных отношений, надо соблюдать два правила.

Правило первое: сон должен длиться 7–8 часов и проходить в комфортной обстановке. Хорошая кровать, чистое белье и тишина помогают восстанавливать силы. Когда вы спите 4 часа в сутки, вы изнашиваете свой организм с большой скоростью. Это приводит к апатии, креативность исчезает, а вы становитесь как болванчик, у которого ни на что нет сил.

Правило второе: делайте 20-минутные перерывы после 1,5–2 часов работы, питайтесь поне-

многу 4 раза в день, раз в неделю отключайтесь от внешнего мира и уезжайте туда, где ничего не напоминает о сегодняшней жизни, устраивайте себе отпуск 3–4 раза в год на 1,5–2 недели. Это помогает вашему организму работать более качественно и накапливать в себе энергию.

Выполняя эти простые правила, вы боретесь со стрессами и заряжаетесь энергией, которая притягивает к вам окружающих людей.

Управление эмоциями

Создатели разных теорий эмоций постоянно спорят о том, что появляется раньше: физиологическая реакция вызывает эмоцию или эмоция вызывает физиологическую реакцию? На эту тему есть один анекдот: «Ты прыгал с парашютом?» — «Да, я теперь знаю, откуда адреналин выходит».

Но, тем не менее, как бы ученые ни ломали свою голову над тем, что первично: адреналин, выбрасывающийся в момент испуга, или испуг, появляющийся, когда выбрасывается адреналин, очевидно следующее. Эмоции помогают регулировать поведение.

Внутри каждого человека живет внутреннее «Я». Это такое существо, которое не только влияет на действия и решения людей, но и заставляет их либо делать, либо не делать какие-то действия. Иногда внутреннее «Я» заставляет человека быть счастливым, иногда несчастным. Но хотите вы или не хотите избавиться от этого мощного и сильного властелина, сидящего внутри вас, это есть ваше эмоциональное состояние.

Эмоции — это состояние ума. Человек не толь-

ко мыслит в зависимости от своих эмоций, но и действует в зависимости от них. Эмоции вызываются в момент получения какой-то информации. Приведу пример из своей жизни, когда мое эмоциональное состояние изменилось за одну секунду.

Однажды я уехал отдыхать в Краснодар. Все вокруг было прекрасно, пока не раздался телефонный звонок. На другом конце провода мне сообщили: «У тебя сгорел офис». Мое настроение вмиг упало ниже плинтуса, из-за чего я перестал нормально спать и есть.

Сейчас я понимаю, что с логической точки зрения я не мог ничего сделать и изменить до тех пор, пока не вернулся обратно. Но какое-то время я постоянно себя грузил и не мог ни о чем думать. Очень важно понимать, что эмоции влияют на мысли, эти мысли влияют на действия, а уже действия влияют на окружение. В конечном итоге получается, что если человек не умеет управлять своими эмоциями, то он не умеет собирать вокруг себя окружение.

Бездействующий человек не может быть примером для людей, не может быть лидером, за которым они пойдут. Поэтому необходимо научиться управлять своими эмоциями точно

так же, как это происходит во время переключения пультом телевизионных передач. Меняя свою эмоцию, вы меняете свое поведение.

Существует три стадии, благодаря которым можно научиться управлять своими эмоциями.

Первая стадия: признание и восприятие эмоций в себе и других. Вы должны признать, что ваши эмоции влияют на ваше состояние. Я вам уже рассказывал о замкнутом круге, в котором эмоции влияют на мышление, потом на действия и в конечном итоге на окружение.

Вторая стадия: вы должны не только признать, но и понять и осмыслить, как работать с этими эмоциями, как управлять ими, как к ним подстраиваться или, наоборот, отстраиваться.

Третья стадия: это сам процесс управления своими эмоциями.

Важно понимать, что, находясь под влиянием эмоций, вы не можете принимать нормальные логические решения, не можете делать нормальные практические действия и не можете думать о перспективах. Сильные эмоции мешают вам продуктивно действовать, продуктивно жить, если вы не умеете управлять ими.

Человек постоянно переживает разные эмоции, которые делают прожитый день хорошим

или плохим. Эти эмоции можно разделить на три категории: позитивные, негативные и нейтральные. К положительным эмоциям относятся радость, ликование, восторг, нежность. К отрицательным — горе, тоска, обида, злость, скука, страх. К нейтральным — любопытство, удивление, безразличие.

Среди всех этих эмоций можно выделить фундаментальные.

Радость — положительное эмоциональное состояние, связанное с возможностью полного удовлетворения актуальной потребности.

Удивление — нейтральная эмоциональная реакция на внезапно возникшие обстоятельства.

Страдание — отрицательная эмоция, связанная с полученной информацией о невозможности удовлетворения важных жизненных потребностей.

Стыд — отрицательная эмоция, выражающая осознание несоответствия собственных помыслов, поступков и внешности.

Страх — эмоциональное отрицательное состояние, которое появляется при получении информации об опасности. В этом состоянии человек не может ни о чем думать, кроме как о необходимости убежать, спрятаться, скрыться.

Презрение — отрицательная эмоция, возникающая в межличностных отношениях, порождающая разногласия в жизненных позициях и взглядах.

Гнев — опасная отрицательная эмоция, при которой человек умышленно причиняет вред другим людям. Гнев вызывается многочисленными препятствиями и помехами, мешающими продвижению к цели, или действиями других людей, заставляющими вас чувствовать моральный ущерб.

Отвращение — отрицательное чувство, возникающее при виде или ощущении гадкого и отвратительного.

Находясь в состоянии негативных сильных эмоциональных потрясений, человек не может логически мыслить, производить нормальные действия, делать превентивные меры с продумыванием выгоды на завтрашний день. Но находясь в состоянии положительных эмоций, он также не может нормально функционировать. Из-за сильных эмоций людьми совершаются серьезные ошибки, которые отодвигают их назад.

Человек вкладывает в свои эмоции колоссальный объем энергии. Будет ли эта энергия положительной или отрицательной, зависит

от эмоции, которая направляет эту энергию в русло созидания или разрушения. Если вы эмоциональны, то вы уязвимый человек. Врагу достаточно заметить зависимость вашего поведения от эмоций, и он тут же сможет манипулировать вами, вызывая у вас нужную ему эмоцию в нужное для него время.

Вы можете себе представить лидера, которым кто-то манипулирует? Я не могу, нет, потому что возникает сразу вопрос: а лидер ли это вообще? Эмоции — это сила. И если вы хотите быть впереди всех на белом коне, то вы должны научиться управлять своими эмоциями. Иначе вы проиграете.

Когда у вас возникает какая-то сильная эмоция, представьте себе, что вы наблюдаете за собой в камеру видеонаблюдения. Посмотрите на свое поведение со стороны. Увидев себя слишком веселым, как будто бы чем-то обкурились, или слишком унылым, что даже противно смотреть, вы вдруг поймете, что нужно в себе уравновесить или что нужно в себе подкрутить. Я научился этому уже до автоматизма.

После проведения таких виртуальных экспериментов вы начнете вести себя немного по-другому. Это есть такая «отстройка» от эмо-

ций. Отстроиться от эмоции — значит смотреть на себя со стороны. Но не все эмоции требуют «отстройки» от себя. Есть и такие, к которым нужно, наоборот, пристраиваться.

Если вы находитесь в состоянии любви, повсюду летают бабочки и все в розовом цвете, то посмотрите на себя со стороны. Любовь — сильнейшее чувство, которое делает людей невероятно креативными. От него нельзя отказываться, но обязательно нужно уметь им управлять. В какой-то момент любовь нужно уметь тушить, если это требуется, или уметь ее сильно разжигать, когда это полезно.

Что касается моих эмоций, то перед дальней дорогой я постоянно испытываю чувство дискомфорта. Если я даю волю этой эмоции, то становлюсь бешеным. Меня все раздражает, ничего не нравится, и я кричу на своих домочадцев. Это не приносит пользы, поэтому приходится это состояние тушить, присмирять и быть более адекватным человеком.

Что же делать, если эмоции максимально влияют на вас?

Для начала составьте полный список тех эмоций, которые вы знаете. Вспомните наиболее яркие моменты, когда вы их испытывали, и за-

пишите в свою тетрадь. Каждая эмоция должна ассоциироваться с конкретной ситуацией в вашей жизни — это будут ваши якоря.

Любая эмоция может быть использована либо в плюс, либо в минус. Бывают ситуации, когда надо быть злым или быстро вызвать чувство обиды или влюбленности. Работая с людьми, вы должны научиться грамотно общаться с теми, кто за вами пойдет, вы должны уметь работать с ними индивидуально.

Лидер — это человек, за которым хотят идти люди. И те, кто идет за лидером, хотят делать то, что хочет лидер. И это они делают самостоятельно. Работая с людьми индивидуально, умея подстраиваться эмоционально под каждого из них, вы находите ключик к каждому конкретному человеку. Не умея этого делать, вы не сможете сделать так, чтобы эти люди считали вас лидером и шли за вами.

Когда вы напишете список эмоций, создадите к ним якоря, вам нужно начать учиться управлять этими эмоциями. И для этого вам нужно учиться их чувствовать. Каждый раз, испытывая определенное эмоциональное состояние, вы должны его как-то обозначить: свести скулы, сжать кулаки или ударить ими по поверхности,

крикнуть что-нибудь.

Во время смены эмоционального состояния ваше тело ведет себя определенным образом. Чтобы научиться управлять своими эмоциями и создать дополнительные якоря, нужно каждый раз, испытывая эмоцию, обозначать ее. Регулярно добавляйте в список то, что вы испытали за день, то, как вы себя вели. Если вы начнете делать такую довольно простую технику, то с вами произойдет уникальная вещь. Вы начнете легко идентифицировать свои эмоции.

Испытывая различные эмоциональные состояния, ваши идентификаторы будут отличаться друг от друга. Во время злости вашими параметрами могут быть сильно сжатые скулы или удар кулаком, во время страха — паника или выполнение мер защиты, взаимопомощи. Идентифицируйте свои эмоции, и ваш мозг начнет четко понимать, какие параметры какому состоянию соответствуют. Вы должны выработать принцип управления своими эмоциями.

Каждая эмоция имеет цикл прохождения. Всегда начало сопровождается всплеском. Дальше идет определенное затухание. Это самый долгий процесс. Заканчивается все «смертью». Эмоция умирает, освобождает место для чего-то нового.

Такой цикл проходит ровно и спокойно, если вы не пытаетесь остановить это состояние насильно.

Когда вы пытаетесь остановить эмоцию самостоятельно, приложив к этому свои силы, то эта эмоция застревает внутри вас. И тогда процесс затухания идет очень долго. Это часто приводит к плохим последствиям. У вас может начаться депрессия. Поняв свою эмоцию, вы сможете к ней подключиться, посмотреть на себя со стороны и сделать так, чтобы она прошла сквозь вас и вышла.

Когда вам нужно избавиться от эмоции, представьте себя в камере видеонаблюдения. Посмотрите, что с вами не так. Но не более того. Ваш мозг начнет сам отстраняться от этой эмоции. И она уйдет от вас значительно быстрее, нежели вы будете ходить, уговаривать себя перестать нервничать. Если вы будете себя уговаривать, то нервозность увеличит свою силу.

Если вы хотите создать какую-то эмоцию, если вам нужно попасть в нужное эмоциональное состояние, то, вспомнив ту жизненную ситуацию, в которой вы были, воспользовавшись соответствующими якорями, вы сможете создать такое эмоциональное состояние.

Вспомните состояние, когда вы испытывали сильную физическую боль. Вспомните обстановку, которая была вокруг вас, детали, какие-то мелочи, нюансы, подробности. Раскрасьте все это в те цвета, которые присутствовали тогда вокруг вас. Этими действиями вы пристроитесь к определенной эмоции. И пусть вы не испытаете ту боль, но немного погрузитесь в это состояние.

Это есть элементарная древняя техника накопления данных вашего поведения, чтобы вы в нужный момент смогли представить себе нужную эмоцию и пристроиться к ней. Вы либо создаете себе нужную эмоцию, либо отстраняетесь, если вам это мешает.

Приведу пример. У вас предстоит деловая встреча. А у вас что-то случилось и вам плохо. Научившись пристраиваться к эмоциям, вы не будете тратить кучу времени на уговоры самого себя, не будете говорить, что сегодня у вас ничего не получится, потому что до ночи у вас будет депрессия. Вы быстро поймете, что ваша продуктивность жизни вырастает в несколько раз.

Все это не идеально. Я такой же живой человек, как и вы. И я стараюсь выполнять эту технику. Что-то у меня получается уже неплохо, что-то

получается не всегда, хотя я знаю и понимаю, как это надо делать, и я умею это делать. То же самое будет и у вас. Идеальных людей нет. Но вы должны не только это знать, но и уметь управлять своими эмоциями.

Благодаря этому умению окружающие люди будут хотеть быть вместе с вами, потому что вы становитесь для них образцом для подражания.

Управление страхом, или как сделать страх своим помощником на пути к власти и лидерству

Любой человек на земле испытывает на протяжении своей жизни различные страхи. Существует такая точка зрения, что если есть страх, то есть чего бояться. С одной стороны, страх — это человеческая защита с древних времен. Он провоцирует выброс адреналина в кровь, и это ведет к усилению работы мышц, улучшает работу рецепторов.

С другой стороны, страх — это сильнейшая эмоция, которая оказывает влияние на способность думать рационально, может вызвать агрессию, панику, ступор. Постоянный страх подавляет иммунную систему организма, что зачастую приводит к ухудшению здоровья. С точки зрения роста и развития это одна из самых неправильных негативных эмоций.

Когда человек испытывает эту эмоцию, зачастую он не может принимать правильные решения. Страх убивает все положительные эмоции, убивает разум и превращает человека

в животное, которым начинают управлять инстинкты. Он не дает людям развиваться. Если вы не умеете управлять своим страхом, то через какое-то время это приведет вас к тревогам.

Тревога — смутное, неприятное, эмоциональное состояние, которое характеризуется ожиданием неблагоприятного развития событий, наличием дурных предчувствий, страха, напряжения и беспокойства. Состояние тревоги обычно беспредметно. Это чувство постоянно кого-то преследует. Такая проблема близка к стрессам, и некоторые люди сходят от этого с ума.

Обычно тревога переходит в беспокойство. Это такой ручеек страха, который вытягивает из людей все силы, энергию, надежды и превращает их в овощи. Человек становится атрофированным к правильным действиям, его навыки и способности почти не работают. И в таком состоянии люди пытаются жить и функционировать. Все это становится фоном, который люди постоянно ощущают. Они все время чего-то боятся, боятся, что что-то произойдет не так, что-то не получится.

Скажите, а вы тоже хотите быть похожими на этих людей? Или вы один из них? Если вам знакомы эти чувства и вы не умеете управляться

со своими страхами, то ваша функциональность, ваша трудоспособность очень резко понижаются. Это происходит по одной простой причине: вы постоянно думаете, что у вас что-то не получится, что вы покажетесь смешным окружающим.

Поймите, что к этому приводят страхи. И если вы не научитесь ими управлять, то страхи загонят ваш разум в угол и начнут властвовать над вами. Страхи, тревоги, беспокойства приведут вас к затяжным стрессам. В таком состоянии вы — плохо функционирующая система. Ваш организм начнет давать сбои. И во всем виноваты боязливые эмоции. Поэтому от них нужно избавляться.

Для начала подумайте, что вы боитесь делать. Найдите свой основной страх, который вам мешает зарабатывать деньги. В течение двух недель перешагните через него. Если вы боитесь делать холодные звонки, значит, ваша задача — звонить. Если боитесь проводить собеседования, задача, как можно больше провести таких собеседований. Если боитесь увольнять, задача — кого-нибудь уволить.

Когда вы это сделаете, то будете чувствовать себя вольготно, будете нормально, уверенно

говорить. Вы увидите, что с вами ничего не произошло, вас никто не съел, никто не убил, никто не изнасиловал. Жизнь продолжается. Но если вы не преодолеете этот страх, то он вас всю жизнь будет сопровождать.

В большинстве случаев страх не оправдан. Страх живет в вашей голове. Вы сами себе все придумываете, накручиваете, но реальных поводов чего-то бояться очень мало, чаще их просто нет. Страх возникает в ситуациях, угрожающих спокойствию и безопасности. На сегодняшний день перед человечеством не стоит угроза голода, всемирной войны, неизлечимых болезней.

По статистике 95 % намеченных дел не доводятся до конца из-за придуманных страхов. Люди думают, что у них ничего не получится, что что-то произойдет не так, они чего-то не смогут и будут выглядеть дураками. Они стараются делать дела, которые считают максимально безопасными. Именно поэтому бесстрашными людьми считаются те, кто умеет контролировать большинство бестолковых, ни на что не влияющих страхов и управлять ими.

Бесстрашными бывают только идиоты. Страхи испытывают все. Только одни делают, а другие боятся. Вы что-то сделаете, а люди подумают:

«Герой». У окружающих будет создаваться такое впечатление только потому, что вы будете уметь управлять этими страхами. Как же тогда подружиться с этой гадкой эмоцией и направить ее энергию на созидание?

Во-первых, введите себе за правило не смотреть и не слушать все, что навязывается обществу через ТВ и радио. Все, что вы слышите о разбившихся самолетах, бандитских разборках и всяких таких разных страстях, является поводом для того, чтобы вы начали бояться.

Представьте, что вы живете в тамбовском лесу, где последнего волка истребили более 100 лет назад. За последний век никто не видел ни одного свирепого животного, и вы спокойно ходите по лесу в поисках грибов и ягод. Но вдруг однажды по всем каналам радиостанций и ТВ передали о появившемся волке-людоеде и о пропавшей без вести группе туристов.

Несмотря на то что за последние 100 лет никто не видел ни одного тамбовского волка, в вашей голове родится сомнение по этому поводу. Журналистам все равно, о чем рассказывать в эфире, главное — вызвать сильные эмоции у населения. И вы серьезно задумаетесь над тем, а стоит ли проводить намеченный пикник в честь вашего

дня рождения.

Юмор, страх и секс — это сильнейшие эмоции, за которые люди готовы отдавать свои деньги. И средства массовой информации делают все для того, чтобы удовлетворить свою публику. Так происходит и с выпусками новостей, в которых рассказывали о том, как в Египте во время переворота закрыли двух наших туристов в отеле и никуда их не выпускали.

Но ни одно СМИ не говорило о том, что этот отель был пятизвездочный, где все включено, и на территории отеля есть свои магазины и супермаркет. Мой друг отдыхал в Египте в это время. Пару раз ему приходилось видеть танки, и действительно, для безопасности лучше было оставаться на территории отеля. Но зато цены тут же упали на все. Ему очень это понравилось.

Во-вторых, чтобы перевести энергию страхов на созидание, надо выкинуть из своего окружения людей, которые вас парят. Забаньте тех, кто вам говорит: «Туда не ходи, это не делай, сюда не езди». Эти люди заставляют вас испытывать страх. Получив от них информацию, вызывающую у вас страх, скажите себе «стоп!».

Ваша задача — сделать этот страх своим помощником. Для этого возьмите бумагу и напишите

список последствий, которые произойдут, если вы сделаете то, перед чем вас останавливают страхи. Вы боитесь проводить вебинары? Скажите себе «стоп!» и тут же напишите, что произойдет с вами, если вы проведете вебинар. Вы облысеете, вас начнут бить палками на улице, вас арестуют и посадят в тюрьму?

Если в вашем списке кошмарных последствий ничего такого нет, то перестаньте париться и приступайте к делам. Если же в списке присутствует хоть один такой пункт, то, возможно, надо отменить то, что вы задумали. Чистый лист дает вам путевку в светлое завтра. Ваша задача — перестать получать провоцирующую информацию извне.

Когда вы сами себе говорите: «Ну, наверное, нет», то вторая ваша задача — спросить себя: «Почему?» Если ответ будет примерно таким: «Боюсь, мне страшно», то далее пишите список кошмарных последствий. Кошмарные последствия — это полученные вами увечья и смерть близких людей. Если всего этого не предвидится, то приступайте к намеченным делам.

Посмотрите на объективную реальность. Современный мир заполнен по самое «не хочу» автомобильным транспортом. А ведь всего

несколько десятилетий назад автомобиль являлся роскошью. Сегодня это не просто средство передвижения, это необходимая потребность. А ведь все знают, что машина — это средство повышенной опасности, но продолжают ей пользоваться.

То же самое происходит в метро, вокзалах, аэропортах. Аварии, теракты, катастрофы не делают нас счастливыми. Но вероятность таких событий стремится к нулю. Большинство людей это понимают и продолжают путешествовать по миру. Борьба со страхами должна быть объективной. Если кошмарных последствий не предвидится, то надо идти дальше даже тогда, когда трясутся коленки. Впереди вас будут ждать успех, удача и преданные люди, думающие, что вы герой.

Эти вещи вы должны делать постоянно. Страхи мешают вам развиваться и идти вперед. Когда вы постоянно чего-то боитесь, за вами не идут люди. Внешнее отсутствие страхов заставляет окружающих видеть в вас лидера. Это заставляет людей понимать, что вам можно доверять, за вами можно идти. Идите до конца, не бросайте недоделанные дела, дарите людям уверенность. И тогда вы всегда будете в центре внимания людей, делающих то, что вам нужно.

О чем говорит «внутренний» голос и как бороться с негативной самокритикой

Каждый человек в мире о чем-то думает, о чем-то мечтает, и чем чаще он остается наедине с самим собой, тем чаще слышит свой «внутренний» голос. Этот голос постоянно о чем-то говорит то тише, то громче. Если вы заняты каким-то срочным делом, то голос звучит определенным фоном. Если вы в одиночку прогуливаетесь по парку или долго пытаетесь уснуть, то этот голос поглощает вас изнутри полностью.

Когда «внутренний» голос говорит вам: «Кто в доме хозяин?», он становится похож на балаболку, которая не дает вам покоя и тарахтит не переставая. Если вы пытаетесь вести с ним диалог, отвечая на его вопросы вслух или про себя, то он скорей всего продолжает над вами доминировать и вы в большинстве случаев поддаетесь этому влиянию.

Все такие разговоры зачастую сводятся к трем темам. Первая: что было вчера, переживание прошлого. Вторая: мысли о будущем, что бу-

дет завтра. И третья, наболевшая: что делать или как выпутаться из сложившейся ситуации. Мозг пытается все это осмыслить и делает свои выводы, которые приводят человека к самокритике.

Как часто вы слышите внутри себя следующее:

Да кто ты такой, чтобы вносить изменения?

Если ты это сделаешь, над тобой все будут смеяться.

Сколько можно делать одни и те же глупости?

Ты опять, как в прошлый раз, ничего не сможешь сделать.

У тебя нет нужных знаний и инструментов, чтобы это сделать. Сиди и не дергайся.

Проблема таких мыслей заключается в том, что вы начинаете себя критиковать, как провинившийся школьник на классном собрании. В Советском Союзе такое часто практиковалось не только в школах, но и во взрослых коллективах. Провинившегося выводили в центр круга или ставили перед лицом сослуживцев, одноклассников и вынуждали его ругать самого себя.

И не важно, на чьей стороне была правда. Главное, прилюдно надо было признать свои ошибки, свое неправильное с точки зрения общества поведение и выставить все это напоказ. Процедура,

скажу я вам, не из приятных, когда ты стоишь, обливаешь себя словесной грязью, а окружающие радуются и хлопают в ладоши. Мол, молодец, осознал, встал на путь истинный.

Вспомните свои ощущения, когда вас кто-то ругал, критиковал со стороны. Чаще всего вам это не нравилось, вызывало злость, обиду, унижение. Кого-то это вгоняло в ступор, как физический, так и моральный. Когда вы критикуете себя, вы своими же силами загоняете себя в негативное состояние, причиняя себе душевную боль и занижая свою самооценку. Это не есть хорошо.

Самокритика — это рефлексивное отношение человека к себе, способность к самостоятельному поиску ошибок, оценке своего поведения и результатов мышления. Другими словами, это поиск всего негативного внутри себя, это постоянная травля собственной инициативы. От этого нужно избавляться, нужно учиться управлять самокритикой и уменьшать вопросы негативных последствий.

Есть такое понятие: как человек сам к себе относится, так к нему относятся и окружающие. Для меня это ассоциируется со следующим примером. Возле церквей всегда сидят люди, просящие милостыню. Все они делятся на две ка-

тегории: грязные, вонючие, вечно пьяные бомжи и старенькие бабушки или дедушки в заштопанной чистой одежде и чистой обуви.

Нуждающимся людям однозначно нужно помогать, я это даже не обсуждаю. Но когда я прохожу мимо таких людей, то с большим удовольствием помогаю людям, которые не опускаются и уважают себя. Как они к себе относятся, так и я отношусь к ним. Как ни странно, но об этом мало кто думает и говорит, когда разговор идет о лидерстве, о том, как заработать деньги посредством своего окружения.

От того, как вы относитесь к себе, будет зависеть количество людей, готовых идти за вами, будет зависеть, как скоро они за вами пойдут и что они будут ради вас делать. Окружающие смотрят на вас, оценивают, как вы к себе относитесь. А чтобы им было интересно рядом с вами, чтобы они знали, зачем идут вам вслед, чтобы делали то, что нужно вам, вы должны научиться управлять своим «внутренним» голосом, управлять самокритикой.

Если вы постоянно себя критикуете, гнобите, говорите обидные вещи, то это не дает вам нормально функционировать, не дает закончить дела. Самокритика есть в каждом человеке,

от этого никуда не денешься. Поэтому нужно научиться управлять ею, нужно научиться уменьшать вопросы негативных последствий.

Внутренняя самокритика — это как вирус в компьютере, который не дает нормально работать. Это такой фоновый процесс вируса, который постоянно мешает вам нормально функционировать. Самокритика, как и любые человеческие качества, обладает позитивными и негативными последствиями. Ваша задача — уменьшить свой негативный послужной список.

Как вы к себе относитесь, так и люди относятся к вам. Если вы постоянно себя критикуете, то окружающие тоже начинают это делать. Раньше самокритика была нужна, иначе люди лишались определенных благ. Но сегодня мир изменился, и вы должны тоже меняться, оставляя все негативы в прошлом.

По моему мнению, самокритика начинается с родительского воспитания. Из хороших побуждений родители говорят своим детям: «Туда не ходи», «Здесь не нажимай», «Этого делать нельзя». И когда маленький человечек становится взрослым, он повторяет эти же слова уже своим детям. Но парадокс в том, что, вырастая, взрослые сами нарушают эти заповеди, которые

получили от родителей и передают новому поколению. Что же это за заповеди?

Первое: для того чтобы быть богатым и успешным, для того чтобы вести за собой людей, вы должны нарушить детскую заповедь. Каждый родитель говорит: «Не знакомься с посторонними людьми».

Но любой лидер вынужден самостоятельно и осознанно искать контакты с незнакомыми людьми и привлекать их в свой круг.

Второе: вы должны людям сначала что-то дать, а потом что-то у них просить. Это тоже нарушение, потому что в детстве ребенок ничего сам не имеет, все принадлежит его родителям. Помните, как вас в детстве ругали за подаренную вами игрушку или какую-то отданную вещь? Ну, если не ругали, то и не хвалили за это. Но во взрослой жизни вы сначала что-то даете, а только потом что-то просите.

Третье: на пути к богатству, на пути к успеху, на пути к лидерству вы постоянно вынуждены ставить себя в определенные зоны дискомфорта. Родители пытаются защитить своих детей, пытаются сделать так, чтобы они жили в комфортных условиях. Но любой тренинг — это определенная зона дискомфорта. Это тоже нарушение того,

что говорили родители.

Четвертое: на пути к лидерству, успеху, богатству вы должны научиться отвечать за действия других людей. В лидерстве безответственности не существует. Это полностью противоречит словам родителей: «Ты не должен отвечать за других», «Это же Вася сделал, ты не должен за него отвечать».

Во взрослой жизни все эти детские заповеди переворачиваются, и люди осознанно должны делать все наоборот. Детские заповеди — это обучение лузерству, это отсутствие успеха, это серая средняя жизнь, которую проживает основное количество людей. Нарушая эти правила, вы выходите из этой серости, становитесь другими, становитесь более успешными, более богатыми. За вами начинают идти люди, и эти люди начинают зарабатывать вам деньги.

Надо сломать эти стереотипы. Вы должны понять, что не вся самокритика правильная и хорошая, не вся ведет к целям, которые вы перед собой поставили. В большинстве случаев самокритика является тормозом, она, как якорь, цепляет вас за дно и не дает продвигаться вперед.

Самокритика делится на две категории: буду-

щее и прошлое. Будущее — это страхи. Человек чего-то боится и начинает себя критиковать, говорить, что завтра он этого сделать не сможет. Человек критикует себя за то, что только подумал о будущем, но ничего еще не сделал. Страхи мешают развиваться и идти вперед. Об этом я рассказывал в предыдущей главе.

Прошлое — это то, как большинство людей категорически неправильно относятся к своим неудачам, к своим проигрышам. Многие считают поводом отказаться от каких-то действий, если в прошлом у них что-то не получилось. Это одна из главных ошибок — больше ничего не делать, если раньше была неудача.

Есть известный факт, что Томас Эдисон сделал 10 000 неудачных экспериментов и исписал 40 000 страниц, чтобы загорелась первая электрическая лампочка. Но мало кто знает, что, чтобы создать первый щелочной аккумулятор, он провел 20 000 экспериментов. Это говорит о том, что если поставленная цель принесет вам выгоду, то это нужно делать снова и снова, не останавливаясь перед неудачами.

Приведу пример из собственной жизни. Когда я готовлю тренинги, то из 5–6 планируемых мной тренингов получается провести только три. Один

тренинг из этих трех интересный и выгодный для меня. Два других, образно говоря, проходные. Но есть еще 2–3, на которые я потратил кучу сил, времени, энергии, а они даже не вышли в свет.

Попав первый раз в такую ситуацию, я стал искать свои ошибки. И только благодаря невыходу в свет этих тренингов, я получил не только опыт, но и определенные наработки. То, что не сработало в первый раз, я внедрил в новый проект, который принес мне через полгода значительно больше денег, чем я ожидал получить от этого в первый раз.

Эта ситуация сложно понимается мозгом, если вы этого не проходили. Здесь нужна безусловная вера в то, что неудача, проигрыш, откат назад в чем-то — это хорошо. Главное, не выкинуть это из головы, а зафиксировать все на бумаге. Придет время и жизнь даст вам возможность использовать накопленный ранее опыт. И тогда вы получите результат. Это есть способ борьбы с негативной самокритикой, которая рождается из прошлого.

Есть еще один очень важный момент. Когда вы стоите на пороге принятия решения идти в тренинг или не идти, то ваш мозг включает самокритику. Ваш внутренний голос говорит:

«Ты уже был в тренинге, тебе это не помогло. Если ты пойдешь туда снова, то это опять тебе не поможет». Или вы слышите обратное: «Ты был в тренинге, тебе это помогло. Поэтому иди туда снова, это тебе поможет».

Такой разговор не совсем правильный, потому что самооценка идет на основании полученного опыта в прошлом. Нужно делать немного по-другому. Для этого возьмите лист бумаги и разделите его на две части, в одной части напишите все плюсы, а в другой — все минусы перспектив, которые вы получите. Если перспективы достаточно высоки для вас, то разрешайте себе это делать.

Метод борьбы с самокритикой — не анализировать прошлое и пытаться сделать вывод будущего на основании прошлого, а оценить перспективы и свои силы. Если теоретически вы это можете, то скажите себе: «Я разрешаю себе это сделать». А потом берите ноги в руки и мощными прыжками бегите туда, куда надо. И тогда все у вас здорово получится.

Не смотрите в прошлое, не смотрите в будущее. Оценивайте выгоды, которые вы получите. Затем скажите себе: «Я разрешаю себе это сделать. А раз я разрешаю, то все у меня получится». Ваша

задача — понять, что люди относятся к вам так, как вы относитесь к себе сами. Если вы постоянно себя критикуете, постоянно останавливаетесь перед чем-то, постоянно что-то не доделываете, то люди относятся к вам точно так же.

Ваши мысли отражаются на ваших действиях, ваши действия отражаются на поведении окружающих. Чтобы научиться себя любить, надо почаще об этом себе говорить. Старайтесь делать то, что вам нравится, а не то, что вы вынуждены делать. Так вы меняете к самому себе отношение. Делайте себе подарки каждый раз, когда вам приходится идти наперекор себе.

Делайте дела, которые приносят вам удовольствие. Носите одежду, которая вам нравится. Общайтесь с людьми, которые вам интересны и выгодны. В этом случае ваша самооценка очень круто изменится. Вы начнете относиться к себе по-другому.

За что лидеры благодарят судьбу

В жизни люди окружены различными неприятностями. То тут, то там их постоянно подстерегают маленькие жизненные проблемы. И в этом ни я, и ни вы не являемся исключениями. Промокшие ноги после долгой прогулки, протекающий кран на кухне, мнение друга, не совпадающее с вашим мнением, — все это похоже на один большой прыщ на лице, не дающий вам покоя.

Ваша жизнь — это ваше лицо. Если вы не умеете правильно относиться к окружающим вас проблемам, не умеете благодарить судьбу за предоставленные неудобства, то вы перестаете замечать жизнь вокруг. Все ваши силы и энергия уходят в неправильном направлении, уходят на борьбу с конфликтами, сомнительными ситуациями, вместо того чтобы продолжать жить дальше.

Проблемы бессмертны, они были, есть и будут. От этого никуда не денешься. И большинство людей любят спорить с реальностью, любят спорить с тем, что уже произошло. Но как не старайся, с этим уже ничего поделать нельзя. И вот тут

наступает момент, когда вся эта суета и споры похожи на бессмысленную борьбу с ветреной мельницей.

Наверняка вы в жизни сталкивались с такой ситуацией, когда уволенный сотрудник, вместо того чтобы искать новую работу, тратит свои силы и энергию на ругательства своего начальника. С утра до вечера он обсуждает неправомерные действия руководителя, который нечестно лишил его работы. Но если смотреть вглубь проблемы, то от таких разговоров легче никому не становится.

Такие споры с реальностью есть определенные качества человека. Когда вы сталкиваетесь с проблемами, просто скажите себе: «Это случилось» — и думайте, что делать дальше. Реальность в том и заключается, что все уже произошло, все в прошлом. И изменить уже ничего нельзя. Не ругайтесь, не спорьте, а продолжайте думать о том, как изменить будущее.

Многочисленные трудности и осложнения мешают вам увидеть вокруг себя огромный прекрасный мир. И мало того, что они отвлекают вас от повседневности, вы еще пытаетесь с ними разговаривать и говорить им всякие гадости. Фактически вся ваша жизнь превращается

в обсуждение проблем, бессмысленные споры задним числом и сожаление о прошлом.

Я думаю, что в большей или меньшей степени любой человек это делает. Такая политика поведения очень вредна по одной простой причине, что таким образом вы привлекаете в свое окружение нытиков и скулящих пессимистов. Успешным и интересным людям нет места в вашем окружении. Вы создаете такие условия, при которых нормальные люди не хотят быть рядом с вами.

Когда человек спорит с обстоятельствами, то все эти споры проходят внутри него. Это не останавливает человека от бестолковой траты энергии, он начинает искать людей, которые высказывают абсолютно другое мнение. Он начинает спорить с теми, кто по какой-то причине не согласен с его действиями. Такие люди делятся на две категории.

Первая категория — это люди, которые спорят от нечего делать. Это такие моральные уроды и бездельники. Очень часто они высокообразованные и неудовлетворенные жизнью. Однажды мне написал филолог: «Вы сделали грамматическую ошибку! Я не могу читать ваш текст, он режет мне глаза».

Я, конечно, понимаю, что писать надо правильно, и стараюсь это делать. Но моя задача — не правильно расставлять знаки препинания, на это есть специально обученные люди, а донести информацию так, чтобы человек, прочитавший эту информацию, получил результат. Те, для кого важны правильно расставленные запятые вместо смысла, начинают вести бессмысленные споры.

Что делать, если вас начинают донимать любители бессмысленных и тупых споров? Приведу пример. Мои тренинги посещает Валера Кружаев, который занимается разработкой электронных устройств. Представьте, что Валера делает очередную свою радиотехническую схему, а к нему приходит вот такой «умник» и говорит, что провода такого цвета неприлично использовать в этой схеме. Это дурной тон.

Первым делом такому «умнику» надо задать вопросы: «Какие механизмы ты собрал? И какие конкретные результаты ты имеешь уже в работающих механизмах?» Если этот человек ничего не собрал, а только рассуждает о цвете проводов, то его надо игнорировать. Такие люди не стоят ни капли энергии. Старайтесь не замечать их и продолжайте направлять свою энергию на созидание.

Вторая категория — это конструктивная критика. Конструктивная критика — это когда вам предлагают альтернативу, указывая на ваши ошибки. Рассмотрим все тот же пример с Валерой, когда ему говорят: «Если бы ты поставил не эту деталь, а вот эту, то энергопотребление твоего прибора бы уменьшилось. Мы применили это в таком-то приборе, и это дало нам результат». С такими людьми можно разговаривать и принимать от них критику.

Вы должны научиться различать эти две категории людей. Первых необходимо игнорировать полностью, не обращать на них никакого внимания, так как эти люди из себя ничего не представляют. Ко вторым нужно прислушаться и принять их конструктивную критику. Это поможет вам сделать большой шаг вперед.

Не бывает ситуаций хороших или плохих. Есть отличная поговорка: нет худа без добра. Если любое худо проанализировать, то всегда можно найти какое-то добро. Конечно же, Валере очень обидно после четырех месяцев работы над проектом признать прибор несовершенным. Если он привык спорить с миром, то не примет конструктивную критику, оттолкнет ее от себя спорами.

Но если Валера примет мнения других людей,

то вскоре поймет, что эта жизненная ситуация и непредвиденное обстоятельство не только принесут ему в дальнейшем увеличение прибыли, но и притянут в его окружение умных, успешных и интересных людей. Это есть процесс избавления от прыщей на лице. Умейте себе говорить: «Я не буду спорить с реальностью, а приму это как есть».

Что же делать, если вас настигла ситуация, не вызывающая удовольствие и удовлетворение?

Для начала посмотрите проблеме прямо в лицо. Глядя ей прямо в глаза, скажите себе: «Я принимаю это и спорить с этим не буду». По статистике 99 % проблем никогда бы не повторились, если бы люди смотрели проблеме в лицо и раскладывали ее на две составляющие: то, что потеряно, и то, что приобретено.

Когда я создавал разные филиалы по России, работа была связана с большим количеством физического товара. Если вы в своей жизни хоть немного были связаны с торговлей, то быстро меня поймете, что в таком бизнесе воровство всегда присутствует. Просто в одних филиалах кража бывает один раз, а в других она повторяется с определенной периодичностью.

Там, где воровство происходит постоянно, управляющие и директора в недоумении рассказывают о случившемся. Люди, которые за все в офисе отвечают своей головой и несут полную материальную ответственность, каждый раз удивляются, как такое могло произойти именно с ними. Они говорят, что все делают по уставу, ведут полный контроль товара, но кражи остаются.

Самое смешное и интересное в таких ситуациях то, что руководители, несущие ответственность за товар, не делают выводов на будущее. Сегодня они звонят и говорят о воровстве на 100 тысяч рублей, а через 2–3 месяца ситуация повторяется, только сумма недостачи уже 250 тысяч рублей. Почему такое происходит? Дело в том, что люди, пытаясь спорить с реальностью, забывают делать выводы на будущее.

Кражи на большие суммы не происходят сами по себе. Сначала теряется что-то мелкое, незначительное. А когда подчиненные видят, что руководство закрывает на это глаза, то с каждым разом объемы ворованного товара начинают расти как на дрожжах. Этот процесс не останавливается даже при смене всего коллектива.

Если вы не хотите остаться полным идиотом

в проблемной ситуации, то очень важно эту проблему взять и виртуально ее полностью изучить. Вы должны составить список того, что вы потеряли и что при этом приобрели. В графе «Потеряно» вы пишете:

1. У меня несовершенная система контроля доставки товара. Я даю товар, но не контролирую, что с ним сделали.

2. У меня несовершенная система приема отчетов. В отчетах меня где-то надурили.

Графа «Приобретено» обязательно должна быть заполнена, потому что это есть ваши выводы, сделанные в процессе изучения проблемы. Вы приобретаете опыт и знания. Благодаря этой проблеме вы можете улучшить систему контроля и систему отчетности, а следовательно, выиграть кучу денег завтра. Если вы не разложите эту систему на «потерял» и «приобрел», то никакой благодарности не будет. Будет только «потерял, потерял и потерял».

Лидерская благодарность заключается в том, что вы можете нейтрализовать негативные эмоции, связанные с любыми плохими ситуациями в вашей жизни. Это касается и тех грустных ситуаций, которые зачастую выбивают вас из колеи. Подход к проблеме немного циничный, но зато

он часто помогает не впадать в полугодовые ступоры, даже когда проблемы возникают с родными и близкими.

Раскладывая ситуацию на две составляющие (что потеряно и что приобретено), вы увидите определенный трезвый взгляд на вещи, помогающий принять быстрые и правильные решения. Вместо того чтобы орать, бегать и скулить, вы сможете быстрее помочь тем, кто попал в беду. Вы благодаря этой ситуации нейтрализуете негативные эмоции.

В этой книге я учу вас подниматься на уровень в понимании человеческого сознания все выше и выше. Страх — это инстинкт. Чтобы включить страх, ничего делать не надо.

Увидел крокодила, испугался, убежал. Это все делается автоматически. Благодарить судьбу за предоставленные неудобства, делить ситуацию на две части и анализировать — это упражнение для высокоразвитых людей.

Для того чтобы включить лидерскую благодарность, нужно в первую очередь включить мозги и начать думать. Это чувство более высокого порядка. Животные этого делать не умеют, в отличие от страха. Но почему-то и не все люди испытывают чувство благодарности за то,

что произошло хорошего и плохого в их жизни. Учитесь управлять тем, что происходит вокруг вас.

Вы должны понимать, что это правильное управление вашим опытом. Когда вы проблему разложили на две части, проанализировали, то вы получаете не только информацию о том, что произошло, но и получаете информацию о том, что положительного дала вам эта проблема, как вы это можете применить и изменить.

Используя лидерскую благодарность, вы постепенно поднимаетесь вверх, учитесь управлять собой. Вы становитесь человеком, на которого хотят равняться. Вам хотят подражать, за вами хотят идти другие люди.

Как научиться пользоваться этой техникой, если речь идет об отношениях с людьми? Все люди делятся на три категории. Первая: люди, с которыми вам не по пути, вы должны их вычеркнуть из своей жизни. Вторая: люди, которые ни рыба ни мясо. Они не вредят, но и ничего хорошего не приносят. Третья: люди, которые вам нужны.

Любой человек, даже если он вам не нравится, всегда будет в чем-то лучше вас. Он всегда обладает качествами, которыми не обладаете вы. Это такой взгляд со стороны, который поз-

воляет строить более правильные отношения. Когда вы от нужного вам человека получаете какую-то критику или конфликтную ситуацию, то, чтобы научиться пользоваться этим человеком, вы должны разложить его на составляющие и понять, чем он лучше и интереснее вас.

Я давно пользуюсь техникой благодарности, всегда стараюсь делать выводы из происходящих со мной ситуаций и делаю так, чтобы подобные ситуации со мной больше не происходили в будущем. Если что-то случается, то не ною, не скулю, а принимаю все, как есть. Я анализирую сложившуюся ситуацию и пытаюсь понять, какую пользу могу из этого вынести и идти дальше.

Вы должны испытывать чувство благодарности к любой ситуации, которая с вами происходит в этом мире. Научившись этому, вы учитесь жить сегодня и сейчас. Ни вчера, ни позавчера, ни завтра, ни послезавтра, а именно сегодня и сейчас. Многие живут прошлым, многие живут будущим, и поэтому они сидят в полной заднице.

Лидерская благодарность — это приобретенный навык, поэтому он не может просто взять и появиться у вас. Его нужно практиковать ежеминутно, ежечасно, ежедневно, еженедельно, и тогда он войдет в вас. Это такой сильный ин-

струмент, который позволяет вам выглядеть перед другими людьми на три головы выше.

Люди не понимают этого, но видят ваши результаты. Там, где они наступают на грабли в двадцать шестой раз, вы спокойно проходите мимо. И люди хотят за вами идти и хотят быть похожими на вас, потому что вы не наступаете на грабли, не имеете шишек и синяков, не имеете «прыщей» на лице, портивших вашу репутацию.

Самоидентификация личности лидера

Становление лидера — это долгий процесс. Начинается он с самых простых вещей — с умения думать о будущем и с управления своими эмоциями. Далее идет более высокий уровень — лидерская благодарность и вопросы самоидентификации. Скорей всего вы даже никогда не задумывались над понятием «самоидентификация».

Живя в огромном мире, большинство людей даже не пытаются об этом думать и тем самым совершают довольно серьезную ошибку. Они никогда не задаются вопросом: «Кто есть я на самом деле?» Не ставя перед собой такой вопрос, вы уподобляетесь рыбе, которая никогда не задумывается о том, что такое вода. Вода для рыбы — это среда обитания, точно так же мир является средой обитания для человека.

Каждый человек кем-то является в этом мире. Задумайтесь над тем, кто вы такой, что вы думаете о себе, как вы себя определяете, кем являетесь для самого себя. Эти вопросы нужно задавать себе регулярно. Вот я, например, бизнес-тренер, я отец, я путешественник, потому что провожу свои тренинги в разных странах мира, я требова-

тельный, я верующий.

Если вы хорошо подумаете, то сможете составить целый список, который начинается с ответов на один-единственный вопрос: «Кто я такой?» В этом списке вы можете выражать какие-то свои навыки. Например, я бизнес-тренер. Вы можете выражать какую-то ценность, которую вы несете миру. Например, я миллионер. Ведь чем больше человек зарабатывает, тем он больше отдает миру.

Можно идентифицировать себя по отношению — как к вам относятся другие люди. Например, я любимый всеми. Я являюсь тем, кому доверяют и приходят учиться. Сядьте и серьезно задумайтесь над тем, кто вы есть на самом деле. У каждого человека в голове есть образ самого себя. То, как вы себя представляете обществу, похоже на ярлык, представляющий одежду в магазине.

Но парадоксально то, что не всегда ярлык, предоставленный вами, соответствует мнению общества о вашем образе. То, что вы думаете о себе, не всегда соответствует тому, что думают о вас люди. То, о чем вы думаете, просто образ в вашей голове. Если карта местности — это еще не местность, а глобус не есть земной шар, то ва-

ше мнение о себе — это образ, но не то, что есть на самом деле.

Большинство людей на сегодняшний день не понимают, кем они себя считают, и до конца своих дней так и не пытаются себя идентифицировать. Они не пытаются понять, кем они являются на этом свете и зачем здесь находятся. Их жизнь вяло течет по течению в непонятном направлении. Личность человека — это то, как он себя идентифицирует. И эту личность в определенной степени можно менять.

Ваша личность, ваше сознание, ваше понимание себя — это такая сборная солянка из мнений окружающих и какого-то вашего личного опыта. Есть вещи, которые вы в жизни никогда не делали, но имеете о них суждение. Наверняка вы слышали, что цианистый калий нельзя употреблять в пищу. Это вызывает мгновенную смерть. У вас нет опыта употребления этого яда, но есть мнение — держаться от него подальше. Это пример, когда ваше понимание мира навязано обществом.

Общество навязывает, как хорошее, правильное понимание мира, так и наоборот. Человек имеет свое суждение о том, чего никогда не делал. Ни вы, ни я не употребляли в своей жизни

цианистый калий, поэтому мы и встретились на страницах этой книги. Но есть вещи, которые люди делают сами. Находясь в окружении этих вещей, человек имеет суждение на основании своих действий.

Все это есть частица человеческой личности. Ваше «Я», ваше сознание, ваша личность — это как конструктор LEGO, который состоит из определенных элементов разных форм и размеров. Все эти элементы вы получаете от общества или из собственного опыта. Если вы считаете, что вы такой, потому что вы такой, то это чушь собачья. Такого не бывает.

Человек становится именно таким, потому что он что-то сделал, и теперь имеет на этот счет свое мнение, или ему это мнение навязали, сказали. По-другому не бывает. Человеческая личность складывается из определенного набора мнений о мире. Что-то человек делает сам и получает на основании этого свое мнение, какое-то мнение он получает от своего окружения.

На основании имеющегося мнения о мире человек делает поступки. Если вы думаете, что ваши действия, ваши поступки состоят из того, что вы захотели, то вы сильно ошибаетесь. Ваш мозг анализирует ваш реальный опыт

и опыт окружающих людей и выносит суждение: делать или не делать. Ваши действия будут зависеть от понимания себя и мира. Все начнет идти от вашего мышления, от вашего осознания себя, от вашей самоидентификации.

У каждого человека есть какие-то проблемы. И какой образ человек выстроит внутри себя, так он и будет жить, так и будет действовать. Я много раз приводил пример, когда люди живут в неблагоприятном экологическом районе и у них возникают проблемы со здоровьем. С одной стороны, есть очень простое решение проблемы — уехать. Но с другой стороны, многие ли готовы это сделать?

Как ни странно, но почти у всех проблем есть такие простые, кардинальные, глобальные решения. Но человек не делает этого из-за своей личности. Как только встает вопрос принятия решения, тут же появляются отговорки: «О-о-о, это не для меня. Я буду не я, если это сделаю. Это не моя ипостась, не мое предназначение». Все это полная ерунда.

Решение очередной проблемы зависит от того, каким образом вы себя на подсознательном уровне идентифицируете в этом мире. Если вы начинаете нести полную ерунду, например:

«Я так сделать не могу», «Я это делать не буду», «Я это не делаю», то ваш мозг начинает искать какое-нибудь оправдание, почему вы это не делаете. И вы начинаете придумывать истории в оправдание своих действий.

Самое смешное, что эти истории не имеют никакого отношения к реальности. Вы рассказываете, как однажды что-то хотели сделать, но были посланы на… После этого у вас началась 6-месячная депрессия, и вы поняли, что это дело не для вас. Так вы начинаете верить в эти истории. Но это не имеет никакого отношения к жизни. Никакое посылание человека на известные три буквы не может вызвать 6-месячную депрессию.

Почему наступает полугодовая депрессия? Потому что человек сам себя накручивает целыми днями. После чего начинает искренне верить и рассказывать окружающим людям, что подобное дело не для него. Так устроены все люди. Попробуйте оценить себя сами. И вы найдете в себе такую же историю, которую вы сами себе придумали в оправдание чего-то.

Самоидентификация начинается с вопроса: «Кто я такой?» Задайте себе очень важный вопрос: «Что я получу от того, что я такой?» Ответив

на него, вы сможете сделать очень интересные для себя выводы, как положительные, так и отрицательные. Такие вопросы нужно задавать себе регулярно, чтобы вы могли лучше себя идентифицировать. Со временем ваши ответы будут меняться.

Отношение человека к миру постоянно меняется. Сегодня он думает одно, завтра другое, послезавтра третье. Недаром говорят, что от любви до ненависти один шаг. За десятилетний срок человек меняет отношение к миру от категорического «нет» до возможного «да». Поэтому вопросы «Кто я такой?» и «Что я получу от того, что я такой?» нужно задавать себе регулярно.

Когда вы первый раз зададите себе эти вопросы, то, возможно, испугаетесь копаться в себе, не захотите этого делать. Вам покажется, что вы абсолютный ноль. Три-четыре пункта этого упражнения превратят вас в выжатый лимон. Это сложное задание, но требующее выполнения.

Представления человека о жизни, вопросы самоидентификации похожи на русскую матрешку. Самая маленькая матрешечка — это то, как человек себя видит.

Вторая матрешка — представления человека

о своем окружении.

Третья — это условности, то, как человек себе представляет жизненные условности, что правильно, что неправильно, что нужно делать, а что нет.

Четвертая матрешка — это ценности человека, его приоритеты. Для одних людей ценность — это деньги, для других — это успех, для третьих — это здоровье, для четвертых — это семья, для пятых — это обучение.

Пятая матрешка, самая большая, — это та самая реальность, которая на самом деле существует. Она в 100 раз больше остальных. Но человек может захватить только маленький кусочек от этой реальности. Представления человека о жизни — это все матрешки вместе взятые, которые он никогда не разделяет и не пытается анализировать.

Когда вы приходите в магазин покупать товары, то первым делом обращаете внимание на ценники и ярлыки, которые несут в себе первоначальную информацию об этих товарах. Такие же ярлыки и ценники люди вешают на себя и на свое окружение. Ярлыки — это то, что думают люди о себе и о тех, кто их окружает. Ценники говорят о том, насколько полезен тот

или иной человек, хорош он или плох.

За этими ярлыками не видно людей. По ним можно только определить: это дядя Вася, хороший автослесарь; Марина — красивая девушка; Анна Петровна очень требовательный учитель, поэтому дети хорошо знают математику. И это все, что о них есть в головах людей. За этими ярлыками совсем не видно, какие это личности, потому что ярлыки составлены исходя из интересов окружающих людей.

Дело в том, что и меня, и вас люди видят в таких же ярлыках. Для окружающих вы просто какой-то ярлычок, который распознается по каким-то качествам. Скорей всего вас называют «тот самый Валера, который сделал нам макет», «тот самый Сергей, который не умеет водить машину», «та самая Светка из Самары». Вы смотрите на людей, как на ярлыки, и они смотрят на вас точно так же, не более того.

Как и у товаров, у всех людей ценники и ярлыки разные, за которыми стоят личности, в том числе и ваша личность. Вы думаете, что вы такой большой, такой умный, что вы есть вы, вы личность. Но на это мир смотрит с большой высокой колокольни, откуда видно только то, что Белановский жестко ведет свои тренинги, что он тот

человек, который ругается матом. И на этом все заканчивается.

Ваша задача как лидера — сделать так, чтобы в глазах людей вы вышли за рамки этих ярлыков. Вы должны посмотреть на себя со стороны, осмыслить, как вас видит окружающий мир. Тогда вы поймете, что вам надо еще сделать, чтобы вас воспринимали как личность. Лидерами называются те люди, которых автоматически воспринимают как личности.

Те истории, которые вы начинаете сначала придумывать в свое оправдание, а потом и в них верить, касаются всех сфер в вашей жизни. На основании таких историй на вашем теле висят ярлыки «бедный Вася», «Вася не лидер». Почему этот Вася бедный? Да потому, что его родители тоже всегда были бедные. Он не лидер, потому что всегда был подчиненным и его предки работали на «дядю» из поколения в поколение.

Придумывая себе такие оправдательные истории, Вася со временем начинает в эти истории верить и вешает на себя соответствующий ярлык. Постепенно истории превращаются в легенды, а из легенды выйти уже сложно, потому что она уже исторически сложилась. Почему Вася бедный и не лидер? Да потому, что так исторически

сложилось.

Лично я себя так оправдываю, когда речь заходит о том, почему я не вожу машину Дело в том, что несколько лет назад, отдыхая на Кипре, я решил покататься на мопеде. Катание закончилось семью швами на лице и переломом пальца ноги, который до сих пор не сгибается. Теперь, каждый раз отвечая на этот вопрос, я сам себе рассказываю эту историю, что один раз покатался и хватит. Но в моем случае я не остался без машины, просто я не сажусь за руль.

Окружающие рассказывают такие же истории, почему они не зарабатывают деньги, почему не могут уйти с наемной работы и заняться бизнесом, почему не могут стать лидером. Наверняка и у вас есть такие же истории, которые вы рассказываете направо и налево. Если вы вешаете на себя ярлык неудачника, то люди вас так и воспринимают. Они смотрят на ваш ярлык, вспоминают вашу историю и начинают понимать, что никакого изменения с вами не произойдет. Так говорит легенда.

Чтобы стать лидером, надо научиться смотреть со стороны, чтобы определить, как вас видят другие, какими ярлыками вы обвешались, и понять, откуда эти ярлыки берутся. Когда вы поймете

первопричину, откуда у мира берется подобное мнение о вас, вам станет ясно, что в этом виноваты вы сами. Вы сами придумали эту историю, вы сами сделали из этой истории культ, и вы сами отдали миру эту историю.

Большинство людей не идентифицируют себя или делают это неправильно. Живя в ложных историях, вы сами кладете на плаху все вопросы, связанные с успехом, лидерством, богатством. Вы сами уничтожаете любые возможности, разрушаете дороги, рубите канаты, которые могут привести вас к высокому благосостоянию и к получению большого успеха.

Что надо делать, чтобы использовать самоидентификацию себе на пользу?

1. Все убеждения, взгляды на жизнь, идентификация мира — временные вещи. Если вы это понимаете, то вам становится легче. Потому что не приходится ждать, когда все поменяется вокруг. Вы сами можете менять мир тогда, когда вам это надо и как вам надо.

2. Кроме придуманных историй, из которых вы делаете культ, всегда есть противоречащие другие истории. Например, что без высшего образования невозможно стать миллионером. Это полная ерунда. В Америке миллионером

стал шестилетний мальчик из небогатой семьи. Таких опровергающих примеров можно привести множество. Главное, чтобы вы захотели их услышать.

3. Лидерами не рождаются. Все лидеры прошли через огромное число падений, поражений и неудач. Не бывает так, чтобы все сразу получилось. Полоса невезения должна быть. Она закаляет и придает силы.

4. Вы должны понять, что ваши убеждения, которые вами придуманы, на самом деле один большой мыльный пузырь. К сожалению, мыльные пузыри имеют свойство лопаться в самый неподходящий момент. Если вы понимаете, что любое убеждение может рухнуть в одну секунду, то, значит, вы более подготовлены к жизни, чем все остальные люди.

5. Ни одно убеждение не имеет доказательной базы. Одни люди убеждены, что президент страны очень хороший руководитель, другие уверены в обратном. Но ни у тех, ни у других доказательств нет. Эти люди не вращаются в кругах президента, не знают его правил, по которым он руководит страной, но имеют свое мнение на этот счет.

Это касается любых убеждений. Ваше мнение

состоит из ярлыков точно так же, как и ваша личность, и ваша самоидентификация состоят из таких же ярлыков, которые вы не можете ни доказать, ни опровергнуть. Поэтому по большому счету нет разницы, на что вы поменяете свое мнение.

6. Ваше мнение или убеждение появилось только тогда, когда вы сами с этим столкнулись — вы сами что-то сделали, или вам об этом кто-то сказал. Вчера я гулял по улицам Майями и фотографировал разные «Феррари» и «Бентли», после чего составил свое мнение по поводу этих автомобилей. Но одно дело фотографировать, другое дело водить самому и третье дело спросить у того, кто ездит на них. Мнения могут меняться.

7. Чтобы что-то сделать частью себя, в это надо поверить, проникнуться и самому использовать. Для того чтобы доказывать, что «Феррари» — классный или паршивый автомобиль, вы должны не просто один раз на нем проехать, вы должны в течение года быть с ним «на короткой ноге». Сначала ездить, ездить, ездить, начать жить с этим, а потом доказывать свое серьезное мнение до последней капли крови.

8. Для того чтобы создавать правильные убеждения, правильное мышление, правильную

самоидентификацию, вы должны представлять себя лидером, сильным человеком, за которым уже идут люди. Свои мнения, суждения, свою самоидентификацию вы должны лепить под своих последователей, а не под себя.

Каждый раз, когда вы принимаете какое-то решение, каждый раз, когда вы хотите получить или высказать мнение о чем-то, представляйте себя лидером, за которым стоят 100–200 человек. Вы это говорите им и делаете это для них.

Так что же такое самоидентификация лидера? Самоидентификация лидера — это такое ваше действие, благодаря которому окружающие вас люди прикрепляют на вас ярлыки, манящие за собой далеко вдаль. Все это начинается с трансформирования себя, а потом трансформируется и ваше окружение.

Обучение власти и лидерству, или как заработать на своих знаниях

Жизнь устроена так, что в современном мире невозможно жить без образования. На начальном этапе необходимо уметь читать, писать, производить какие-то расчеты. Дети не знают, кем они хотят стать в будущем, пока не окунутся в ту или иную область. Разноцветная реклама повсеместно зазывает получить какое-то образование.

С приходом в Россию советской власти была ликвидирована в стране массовая безграмотность рабочих и крестьян. Ленин был абсолютно прав, когда сказал, что человеку необходимо постоянно учиться, учиться и учиться. Потому что человек, развивая свой мозг, становится сильнее, становится более востребованным в мире, более обеспеченным.

Знания — это определенная пища для мозгов. Для того чтобы увеличить мощность своего мозга, мощность своего мышления, нужно постоянно получать знания. Но в современном мире

есть определенная проблема. Множество людей читают миллионы книг, разбираются в поэзии Древней Греции, отлично знают ядерную физику, но не имеют материального достатка.

С другой стороны, есть люди, которые не имеют высшего образования, не знают дату рождения Наполеона, не пишут докторские диссертации, но деньги текут к ним рекой. Возникает вопрос: «Почему одни люди умные и бедные, а другие с точки зрения науки тупые, но богатые?» Давайте попробуем понять разницу между двумя этими системами.

Для того чтобы приобрести какие-то навыки и опыт, необходимо сначала получить нужную вам информацию. К сожалению, само по себе получение знаний ничего не дает. Требуется правильно построить процесс обучения. Сегодня человек получает огромное количество информации, часть которой необходимо отсеивать, ставить перед ней определенные барьеры.

В современном мире довольно сложно понять, чему нужно учиться, а чему нет, потому что сегодня этой информации очень много. И она, как вы сами понимаете, постоянно меняется. В итоге получается, что большинство людей вообще не понимают, зачем надо учиться. Про-

тиворечивые данные указывают на богатых и зачастую необразованных людей с точки зрения получения корочки и тут же показывают тех, кто учился, но не смог себя обеспечить.

Что делать в такой ситуации, когда и без образования нельзя жить и в то же время оно не приносит достаточно денег? Первое — это получение таких знаний, которые напрямую влияют на ваше благосостояние. Нищета — это порок, это труд лености, как однажды много веков назад сказал князь Владимир Мономах.

Если вы не настолько обеспечены, чтобы не думать ежесекундно о деньгах и о еде, то превращаетесь в животное, которое только и думает, как добыть пищу. Учиться нужно тем вещам, которые позволяют увеличивать ваше благосостояние, которые не заставляют думать о том, как прожить еще один день. Это самое главное, чему надо учиться сегодня.

Существует несколько этапов системы обучения.

Первый этап — это общая система образования во всем мире. Как в России, так и в зарубежных странах в школах учат тому, что, если ты запомнил, значит, ты знаешь. Достаточно на экзамене рассказать о пестиках и тычинках, доказать тео-

рему Пифагора и назвать дату отмены крепостного права — и аттестат о среднем образовании у вас в кармане. Считается, что раз вы помните, то, значит, знаете. Это наиболее примитивная система обучения.

Второй этап системы обучения — это умение соединять между собой знания и устанавливать между ними связи. Другими словами, это когда знания из одной области используются в другой области. Чтобы рассчитать свой семейный бюджет или сделать покупки, вы используете знания, полученные на уроках математики. Получить знания и применить их в какой-то практической области — это второй, более сложный этап обучения.

Третий этап обучения — это понимание, что и как работает. Если первый этап — это получить и запомнить знания, второй этап — получить и применить их в какой-нибудь области, то третий этап — это уже получение понимания, осознание того, что вы делаете. Этот этап более продуктивный, чем первые два, когда надо просто запоминать или внедрять знания в других областях.

Приведу пример. Вы решили испечь блины. Первый этап — вы нашли рецепт и запомнили

его. Второй этап — зная рецепт блинов, вы применили свои знания и приступили к выпеканию. Но первый блин оказался комом. И не только первый. Когда вы испекли блины 100 раз, вы получили определенный опыт выпекания. Третий этап — на полученный опыт вы наложили элементарные знания физики. Теперь вы не только знаете, при какой температуре надо выпекать блины, но и можете это делать.

Таким образом, вы практический опыт сложили со знаниями и получили понимание процесса. Теперь вы понимаете процесс выпечки румяных неподгоревших блинов. Накладывая знания на опыт, вы заставляете эти знания работать на вас. Но данная система обучения не работает без накопленного опыта, не работает, если вы сделаете что-то только один раз.

Четвертый этап обучения еще более высокий — это применение опыта из одних областей в другие области, что дает самые большие результаты. Пример из моей личной жизни: я имею 16-летний опыт подбора, обучения и мотивации персонала почти по всей России. Этот накопленный мной опыт я систематизировал и применил в области создания своих обучающихся курсов.

Все это дало сразу резкий большой результат.

Если бы я не имел опыта работы с людьми, если бы я не понимал, как люди устроены и что ими движет, то тогда вряд ли бы у меня получилась книга «Персонал от А до Я», которая за два месяца стала бестселлером на **OZON.ru.** Если бы всего этого не было, то тогда вряд ли бы на сегодняшний день я выступал на сцене с ведущими российскими тренерами, которые занимаются продажами и мотивацией.

Под обучением люди понимают не только знания, но и создание опыта, создание понимания и создание мудрости. Создание мудрости — это более высокий этап обучения, когда вы, имея опыт из одной области, накладываете его на опыт в другой области. Большинство людей не видят связь в этом. Для того чтобы все это сделать, для того чтобы всему этому научиться, вы должны уметь учиться правильно.

Успешные люди, которые достаточно обеспечены и не думают о хлебе насущном, используют следующую систему обучения.

1. Необходимо уметь быстро воспринимать информацию. Жизнь очень насыщена действиями. Сейчас люди живут в сумасшедшем мире по сравнению с тем, что было 50 лет назад. Современный мир требует, чтобы вы быстро воспринимали ин-

формацию. Каким образом это можно сделать?

Если вы хотите научиться быстро воспринимать материал, то вы должны уединиться с ним как с любимой девушкой или с любимым мужчиной. Вы должны сделать так, чтобы кроме вас и этой информации больше никого не было. На ваше обучение, на ваше «свидание» вы должны научиться максимально выделять время. Не выкраивать, а именно выделять.

Это должны быть не свидания урывками, не прятки любовников от общества, а ежедневные уединения, независимо от того, есть ли у вас дети, престарелые родители или кто-то еще. Вы должны уединиться в комфортных условиях и не делать никаких перерывов на протяжении 1,5–2 часов.

Для меня комфортные условия — это тишина и отсутствие в это время домашних. В такой ситуации процесс обучения происходит максимально быстро. Отключать и убирать все, что вас может отвлекать от работы и обучения, — очень важный момент в учебе.

2. Следующий момент в процессе обучения — применение информации на практике. Получив информацию, вы должны ее закрепить, вы должны ее тут же применить в жизни. Ваш мозг

должен начать понимать, как это работает.

3. Применив информацию на практике, вы скорее всего не получите сразу результат. Это нормальная ситуация. Почему? Потому что эту информацию нужно адаптировать. Адаптируя полученные знания несколько раз, вы получаете опыт. Это как пример с блинами. Вы немного меняете температуру, время выпечки блинов и получаете желаемый результат.

4. Вы должны научиться соединять свои полученные знания с другими знаниями, понимая при этом, зачем вы это делаете в конечном итоге. Вы учитесь не для того, чтобы учиться. «Умнобедные» — это не ваша ипостась. Вы учитесь для того, чтобы достичь своих целей. В большинстве случаев эти цели связаны с финансами. Вам нужно понять, с чем можно соединить полученные знания, чтобы быстрее достигнуть цели, быстрее заработать денег. Если ваши вновь полученные знания не соединяются с направлением вашего пути к богатству, если они не помогают вам продвинуться в достижении ваших целей, то выкиньте эти знания, забудьте о них до тех пор, пока вы не сколотите нужное вам благосостояние. Позже вы сможете к ним вернуться, но не сейчас.

Итак, это и есть структура правильного обучения. Правильное обучение — это не просто узнал, а узнал, применил, адаптировал, получил опыт, получил понимание, как это работает, и соединил с общей системой достижения цели. Только после этого вы можете сказать: «Да, теперь я это знаю».

Ваше обучение должно иметь высокую скорость. Только так вы можете получить кайф. Вы учитесь быстро внедрять, быстро сопоставлять новый опыт с другими вашими опытами, учитесь внедрять их в общую систему и достигаете цели. Новые знания — это помощь в более быстром достижении цели.

Весь этот процесс похож на достижение оргазма. Вы узнали о сексуальных отношениях, нашли партнера, вступили в половой акт, но не получили удовольствия. Вы адаптировали свои действия, повторили их несколько раз, возможно меняя партнера, и получили огромный опыт. Далее вы встретили человека с богатым сексуальным опытом, вступили с ним в связь и достигли оргазма.

В большинстве случаев вы получаете усредненные знания. И эти знания нужно уметь адаптировать. Например, вы получили знания

по накачиванию мышц. Вы узнали, что для увеличения мышечной массы нужно каждый день тягать гирю 16 кг. Но ваш рост — 190 см и вес — 120 кг. Гиря 16 кг для вас ни о чем. Данную информацию вы адаптируете под себя, анализируете ее и подбираете вес индивидуально. Работая с новым весом, вы приходите к более быстрым результатам. Это и есть процесс адаптации.

Есть еще очень важный момент. Когда перед вами стоит задача, которую вы не можете выполнить по причине отсутствия знаний, опыта, умений, то вы должны найти человека, который вам в этом поможет. Это как тренер у спортсмена, как наставник у молодого специалиста, который обладает нужными ресурсами. Если вы умеете находить такого человека, то и вас будут находить те, кто этими ресурсами обладает. Если вы не умеете находить нужных людей, то и вас никто не заметит.

Представьте себя на какой-нибудь конференции или сессии. Если вы стоите в уголочке, теребя в руках платок, то к вам никто не подойдет. Такие люди никому не нужны и неинтересны. Вы так и останетесь без знаний. Если вы активно знакомитесь, предлагаете свои визитки, рассказываете о своих возможностях, то и к вам начинают

подходить люди, имеющие именно те ресурсы, которые вам нужны сегодня.

Проблема большинства людей в том, что они не хотят себя активно продавать. Большинство людей не хотят взаимодействовать с теми, у кого есть ресурсы. Главное в этом вопросе то, что люди, имеющие нужные ресурсы, нужные знания, никогда их не отдадут тем, у кого неактивная жизненная позиция. Они никогда не поделятся с вами, если вы молча и скромно стоите в углу.

Наставники, учителя, тренеры не пойдут с вами на контакт, потому что они не хотят потерять свою репутацию. Они не хотят быть смешными или неправильно понятыми в своем круге. Они помогают тем, кто активен, интересен и может чем-то тоже им помочь. Чтобы научиться делать это, вы должны сами искать ситуации, в которых вам нужно уметь приспосабливаться, креативно обучаться в очень сжатые сроки.

Самый лучший вариант — брать на себя публичные обязательства и оглашать их на всю округу. Каждый тренинг, который я провожу, это именно этот процесс. Каждый раз я ставлю себя в такие условия, при которых не могу не делать, при которых я обязан приспосабливаться и быстро креативно обучаться.

Знания в голове — это просто знания в голове. Это все равно что купить вещь в магазине, положить ее в шкаф и никогда ей не пользоваться. Сделав из знаний определенную структуру, систему тренинга, ее можно применять в обучении, давать другим людям. И это принесет результаты. Не просто взял и рассказал, а научился правильно это делать и потратил на это много энергии.

Я открою вам маленькую тайну, как происходит процесс подготовки тренингов. Сначала делаются наброски на тренинг, а дальше идет анонс. Если достаточное количество людей заинтересовались тренингом, то я беру на себя обязательства и в кротчайшие сроки создаю всю эту структуру. Фишка в том, что, делая анонс, я беру на себя публичные обязательства и ставлю себя в такие условия, при которых нужно быстро креативно обучаться, быстро приспосабливаться и, главное, тут же все это внедрять.

Если вы научитесь этой системе, давая публичные обязательства перед людьми, перед которыми вы не можете не сделать, то увидите, как удивительно начинает работать ваш мозг. Вы увидите, как быстро и здорово мозг находит нужную информацию, как быстро вы начинаете все это применять и внедрять. Весь этот процесс

проходит очень быстро и интересно.

Чтобы вы получили более полное представление о системе обучения, приведу пример из личной жизни.

Ко мне обращается много людей с разными вопросами и просьбами. С одной стороны, мне нужно постоянно находить новых людей и общаться с ними. С другой стороны, если таких людей слишком много, то на всех меня не хватит. В первую очередь мне приходится правильно осваивать поступающую ко мне информацию.

95 % информации в мире является пустой и бестолковой. Мне приходится просеивать через себя это огромное количество и уметь быстро определять, что нужно, а что нет. Для того чтобы определить, поможет мне это или не поможет, в первую очередь я смотрю, кто является автором книги или тренинга. Далее вкратце просматриваю содержание. И вот тут у меня есть одно правило. Если я не смогу применить в течение двух недель хоть маленькую часть того, что узнаю, то я этим не занимаюсь и не засоряю свою голову.

Это я советую и вам. Изначально ознакомившись с автором и содержанием, вы должны оценить, сможете ли данную информацию при-

менить в ближайшее время. Если сможете, если это то, что вам сегодня нужно, то полученные знания вы должны начать внедрять. Иначе результата не будет.

Чтобы полученную информацию я начал быстрей внедрять, я делаю следующее. Аудиокнигу, тренинг я пускаю фоном в машине или дома во время приготовления пищи или каких-то хозяйственных дел. Часто это ускоренная прокрутка. Затем в отведенное время прослушиваю уже на нормальных скоростях и делаю конспект. То, что получил, тут же начинаю применять в ближайшие две недели.

Процесс креативного обучения, процесс обучения, создающего обучение, не работает, если вы полученные знания попытались внедрить один раз. Знания нужно внедрять минимум 30 раз, собственно говоря, с чего и начиналась эта книга. Это старый закон, который дает существенные результаты. Делая что-то ежедневно, вы постепенно внедряете в себя навыки.

Приучая себя каждый день утром и вечером писать конечные результаты того, к чему вы идете, вы визуализируете свою цель и применяете конкретные знания. Для того чтобы написать хорошее продающее письмо, это надо сделать

30 раз, а лучше 100. Для того чтобы нормально выступать перед аудиторией, нужно 30 раз, а лучше 100 раз выступить перед чужими людьми. Тогда вы достигнете своей цели.

Изучив десять глав и выполнив все домашние задания, вы уже 20 раз завизуализировали свою цель. Если вы еще столько же раз это сделаете, то увидите реальные изменения в своей жизни. Скорей всего они у вас уже начались. Ну а если вы этого не делали, значит, в очередной раз ваше время было потрачено зря. И в вашей жизни ничего не поменялось. Каждый делает свой выбор.

Какую роль в лидерстве играют самооценка, чувство собственного достоинства и вера в себя

Каждый человек сам себя строит, сам выбирает свой жизненный путь, сам выстраивает свои отношения с другими людьми, а также сам совершает и исправляет ошибки. Самооценка у человека формируется еще в детстве, именно в это время человек учится оценивать сам себя. «Я уже умею прыгать через лужи», — говорит малыш, и на его лице расплывается улыбка.

Когда человек вырастает, то начинает осознавать, что прыжки через лужи — это не главный критерий в жизни, и начинает искать в себе более высокие ценности. Если в такой момент человек убежден, что у него все в жизни получится, это значит, что он верит в себя. Вера в себя — это старт любого большого успеха. Ставя перед собой разные задачи, такой человек уверен, что рано или поздно он с ними обязательно справится.

Вся жизнь состоит из возможностей, которые она предоставляет абсолютно всем людям. Очень

часто, видя эти возможности и оценивая себя, вы принимаете отрицательные решения, думая, что вы не справитесь, что это не для вас. Если вы не верите в себя, то вы не обладаете самооценкой и правильным чувством собственного достоинства.

Когда жизнь предоставляла вам шансы, а ваша низкая самооценка, ваше неправильное чувство собственного достоинства, отсутствие веры в себя не позволяли вам принять правильное решение и это событие происходило без вашего участия, то вы начинали себя гнобить. Вы говорили себе: «Надо было сказать, что я готов», «Надо было участвовать в этом проекте». Шансы есть всегда, просто их надо использовать.

Человек, сделавший это вместо вас, тут же достигает больших успехов, а вам остается только кусать локти. Глядя на чужие успехи, вы сидите и думаете: «А почему же не я?» Если вы считаете, что можете противостоять трудностям в жизни, значит, вы испытываете чувство собственного достоинства. Значит, вы доверяете себе, вы верите в себя, в свои силы, верите в то, что справитесь с определенными трудностями.

Чувство собственного достоинства — это право на успех, это понимание того, что каждое «я» —

это частичка Бога. А значит, каждый человек обладает всем тем же, чем и Бог, только в меньшем количестве. Каждый человек может быть счастливым, может достигать успехов. Если вы этого не понимаете, то в момент принятия решения вы считаете себя уже проигравшим.

Ощущая право на счастье, вы создаете определенную цель в своей жизни. Считая себя достойным благополучия, вы отдаете миру лучшее, и окружающие вас люди получают то, что они хотят. Люди в вашем окружении будут довольны и счастливы, будут готовы идти за вами в огонь и в воду. Если вы считаете себя достойным чего-то маленького серого и скучного, то люди вокруг вас ничего не получают. И они не готовы идти за вами.

Чувство собственного достоинства — это одно из главнейших чувств лидера. Любой лидер уверен, что он достоин лучшего, достоин счастья. И поэтому он отдает миру, отдает людям вокруг себя то, что заставляет людей чувствовать себя достойными лучшего благосостояния и получать то, что им хочется. Когда вы считаете себя достойными успеха, победы, благополучия, то вокруг вас сплачиваются люди, готовые идти за вами.

Опираясь на опыт, полученный мной при ра-

боте с людьми, я вывел для себя такое правило: девять человек из десяти всегда только берут, но ничего не отдают, иногда даже вредят, но один из этой десятки не только берет, но и отдает вам за всех десятерых, вместе взятых. Если вы ведете за собой людей, то вы должны понимать, что надо отдавать независимо от того, как ведут себя при этом люди.

Большинство людей, которые стремятся к лидерству, считают, что нельзя помогать людям, считают, что надо только брать, брать и брать. Почему такое происходит? Да потому, что эти мнимые лидеры не смогли в своей жизни дождаться того единственного, который бы вернул им все с лихвой. Они остановились на своем пути, тем самым остановили приход своего счастья.

Это не есть пример лидерства. Это ситуация, которая живет год-полтора-два, а потом команда разваливается, и вся структура рушится, как карточный домик.

Если вы не верите в себя, если вы не верите в свое лидерство, не верите в заслуженный успех, то вы остаетесь со своей низкой самооценкой, со своим прошлым. Вы всегда будете бояться будущего. Большинство людей боятся проиграть,

поэтому набирают в свою команду тех, с кем они не останутся в проигрыше. При этом они ничего не хотят отдавать этим людям.

Но задача любого лидера — это не миновать проигрыш, его задача — выиграть. А это принципиально разные вещи. Если вы ввязываетесь в войну, то должны быть уверены в том, что в случае выигрыша вы получите больше, чем потратите в случае проигрыша. Если вы будете считать только потери, то перед вами встанет задача — не проиграть. А это не лидерская задача.

Если вы думаете только о том, как не проиграть, то автоматически набираете в свою команду людей, не способных создавать что-то новое, не способных развивать бизнес, организацию, коллектив. Вы будете являться единственной «батарейкой» для всех этих людей. Но стоит вам заболеть, уехать, отойти от дел, как тут же все начинает рушиться. С мыслями о проигрыше вы не сможете привлечь к себе новые «батарейки».

Новые «батарейки» вы сможете привлечь к себе только в том случае, если имеете высокую самооценку, которая позволяет вам быть выше других людей и отдавать им больше, чем остальные. Когда вы живете с правом на успех, то заслуживаете

счастья только потому, что живете на этом свете. И не более того. Других аргументов здесь нет.

Право на успех, право на победу дает вам понять, что вы можете помочь другим людям получить то, чего они хотят. И вы сможете это не только осознать, но и отдать. А это уже лидерство. Лидер — это человек, умеющий продавать людям мечту, которую они хотят иметь. Но он не просто продает, а еще и показывает путь, ведущий к этой мечте. Лидер делает из мечты цель, расписывает ее по шагам и указывает нужное направление.

Просто понимая, что вы человек, достойный счастья, которое можете себе только представить, вы будете личностью, ваше чувство собственного достоинства автоматически будет вести за вами людей, находящихся рядом с вами. Отдавая людям то, что они хотят, вы получите невероятную энергию, благодаря которой сможете справиться с любыми задачами и проблемами.

Помогать людям можно только тогда, когда ты сам успешен. Помощь людям состоит в том, чтобы воспитать в них чувство собственного достоинства, чтобы помочь им повысить их собственную самооценку. Но не умея делать это в себе, не умея верить в себя, боясь будущего,

вы не сможете себя правильно оценить. Из-за ущербного маленького чувства собственного достоинства вы не сделаете нужных правильных шагов, и за вами не пойдут люди.

Если вы делаете все, о чем говорилось в предыдущих главах, то ваша самооценка автоматически начнет расти. Но иногда самооценка начинает зашкаливать. Множество примеров говорят о том, что ученики, научившись 10–12 % того, что знает их учитель, начинают мнить себя богами и считают, что теперь им все дозволено и они могут самостоятельно вести бизнес.

Чтобы не зазвездиться, но, тем не менее, не перестать себя уважать, самооценка должна иметь ограничение. Эту грань можно очень просто понять и увидеть. Как только вы начнете что-то делать, противоречащее миру, мир тут же вам покажет это снижением ваших доходов.

Когда мерилом выступают деньги, тогда все становится ясным и понятным. Но деньгами надо мерить то, что будет через 5–10 лет, а не то, что будет завтра. Иначе послезавтра вы можете остаться совсем без денег. Срубив сливки сегодня, не задумываясь о будущем, вы не сможете создать что-то завтра, не сможете стать частью чего-то большого и серьезного.

Лидер — это такой человек, у которого удовлетворены все базовые низшие потребности: еда, жилье, одежда. Только в этом случае он может думать о саморазвитии, о самосовершенствовании, и тогда за ним идут люди. Но чтобы дойти до вопросов саморазвития, нужно правильно себя оценить и не забывать о чувстве собственного достоинства.

Создавая свою самооценку, не забывайте, что вы достойны лучшего будущего, которого вы хотите, будьте уверены, что вы достойны своего счастья. Но не всегда вы это будете получать так быстро, как вам хочется. Главное, чтобы вы умели видеть возможности. Сначала они будут маленькие, потом средние, потом побольше, и только потом перед вами всплывет одна из главных возможностей в вашей жизни. Главное, их увидеть.

Существует три этапа получения того, что вы хотите.

1. Попросить, ничего не давая взамен. Не умея делать первый этап, вы не сможете сделать второй.

2. Что-то дать и попросить, то есть сделать обмен. Не умея делать второй этап, вы не сможете сделать третий, самый главный.

3. Отдавать просто так в мир настолько мно-

го, пока не начнете автоматически получать то, что вы хотите. Это нужно пропустить через себя. Сначала вы учитесь брать, потом выгодно менять, а потом просто отдавать непомерно больше, чем вам хочется, и тогда на вас свалится то, что вы хотите. Если вы это сделаете, то получите самое желанное. Билл Гейтс сказал: «Между жопой и диваном доллар никогда не пролетит». Желаю успеха!

Лидерский оптимизм

Человеческий мозг устроен так, что он во всем ищет козла отпущения. Если что-то не получается, значит, есть виноватый. Мозг ищет, на кого свалить вину даже тогда, когда речь идет о простых числах. Число «13» с языка чисел переводится как «энергия, стремящаяся к любви». И в разных странах к этому числу относятся поразному.

В Америке и в большинстве стран Европы к числу «13» относятся настороженно. В некоторых гостиницах вместо 13-го этажа пишут «12+1», или после 12-го этажа сразу идет 14-й этаж — таким образом владельцы гостиниц стараются обмануть человеческий мозг. Однако мудрый народ майя считал это число священным и очень благоприятным.

В древности «13» означало начало нового цикла новой жизни. Иногда его называли символом смерти, несущим в себе идею обновления (конец одного цикла — начало другого). Народы Китая, Индии, Японии и Кореи почитают это число. В переводе с китайского «13» — «должен преуспеть». Число символизирует не только начало нового

цикла и разрыв с прошлым, но и разрушение иллюзий, взгляд правде в глаза.

Если вы успели заметить, то разговор о «чертовой дюжине» я начал неспроста, потому что это уже тринадцатая глава о том, как стать лидером и повести за собой массы людей. Именно в этой главе я решил вам рассказать о том, что движет человеком и делает его либо победителем, либо проигравшим.

Есть определенный закон жизни, который гласит: если вы не способны стать чемпионом, то вы им никогда не станете. Однако Генри Форд как-то сказал: «Если вы верите в то, что вы выиграете, значит, вы выиграете. Если вы верите в то, что вы проиграете, значит, вы однозначно проиграете».

Окружающий мир смотрит на вас точно так же, как смотрите на него вы. Если вы с трепетом ждете неприятностей, то они обязательно сбудутся. Вы уже превращаете себя в жертву, когда смотрите на мир исподлобья, с затаенным страхом. Когда же вы верите в то, что благоприятная примета сулит удачу, то хоть маленькая, но радость незамедлительно появится в вашей жизни. Когда вы открыты добру и свету, вы их обязательно встречаете на своем пути.

Представьте себя на минуту олимпийским

чемпионом. Кубки, медали, слава… Сегодня вы лучший! Но посмотрите назад в прошлое. С чего все начиналось? Сколько раз вам приходилось делать одно и то же, чтобы достичь сегодняшнего результата? Сколько боли и разочарований вам пришлось испытать, прежде чем подняться на высшую ступень пьедестала? Если бы вы хоть один раз тогда отступили, то олимпийскую медаль получил бы кто-то другой.

Любой человек сначала делает все действия в уме, представляет свою победу или свой проигрыш. Если вы верите в победу, то ваш мозг делает все, чтобы вы максимально приблизились к выигрышу Если верите в неудачу, то тот же мозг делает все возможное, чтобы вы как можно быстрей отступились от этой идеи. Причиной вашей веры в себя является ваш предыдущий опыт.

В прошлом году я отдыхал в Индии, где мне рассказали о том, как приучают слонов к выступлениям. Сначала маленького слоненка привязывают за ногу к большому дереву и держат его так продолжительное время, чтобы он потерял желание двигаться. Когда слоненок привыкает сидеть на одном месте, дерево меняют на колышек. Малейшим движением ноги слон мог бы вырвать этот колышек из земли, но он

никогда уже этого делать не будет.

Дело в том, что ваша прошлая жизнь является цепью с деревом, а ваши неудачи заставляют вас быть ограниченными в своих действиях. Но сегодня все уже изменилось, и вместо дерева с цепью есть только тонкая веревка и колышек. Стоит лишь сделать малейшее усилие, и все в вашей жизни поменяется. Ваш собственный негативный опыт не позволяет вам расти, развиваться и быть примером в глазах тех людей, которые вас окружают.

Интересный опыт проводили с десятком обезьян, которых посадили в клетку. Перед ними положили банан, и, как только обезьяны хотели его взять, их тут же поливали водой из брандспойта. Так продолжалось, пока банан перестал вызывать у них хоть какое-то чувство. Дальше обезьян стали менять по одной на тех, кто не был напуган брандспойтом. Новые обезьянки тут же пытались съесть банан, но их сородичи не давали им это сделать. Так происходило до тех пор, пока не поменяли последнюю обезьяну. Ситуация была парадоксальная! В клетку клали банан, но к нему никто не подходил, хотя ни одна из этих обезьян не получала наказание за желание съесть банан. К сожалению, люди ведут себя

так же, как обезьяны.

Вы находитесь в плену своих убеждений, которые не являются правдой. От них так же можно избавиться, как и от колышка, если приложить немного усилия. Но существует еще один источник негатива — это окружение. У людей, как и у животных, возникает стадное чувство: если все вокруг попробовали и ничего не получилось, то человек верит в то, что это никогда не получится и у него.

Еще один опыт проводили с двумя крысами. Каждую посадили в ведро с молоком. Одно ведро было обычное, во второе ведро поставили конус, который не доставал до верха 10 см. Встать на этот конус было нельзя, но можно было опереться. В обычном ведре крыса побултыхалась, сложила лапки и попыталась утонуть. Но ей не позволили это сделать и вытащили из ведра.

Вторая крыса, нащупав лапкой конус, высунула нос из молока и продолжала жить и дышать. Через определенное время ее тоже вытащили из ведра. На следующий день этих крыс опять поместили в ведра с молоком, только конуса теперь не было. Крыса, которая решила вчера утонуть, быстро сложила лапки и не пыталась упорствовать. Вторая крыса, имевшая опыт спа-

сения, продержалась в ведре на 30 % времени дольше, чем первая в первом испытании.

Все люди подобны животным. Однажды испытав чувство победы, человек начинает использовать во время своих поражений и неудач на 30 % больше возможностей, чем обычно. Когда же человек ни разу не достигал успеха, а все время проигрывал, то в определенной ситуации он даже не пытается себя спасти, не пытается изменить свой мир.

Победы и поражения у каждого человека сидят в голове. Если вы смотрите на мир чуть лучше, чем он есть на самом деле, то вы чаще достигаете успехов в своей жизни. Прежние победы дают вам элемент оптимизма, благодаря которому вы находите решение поставленным перед вами задачам. Люди, которые все время проигрывают, чаще впадают в депрессию, становятся уверенными в том, что у них никогда ничего не получится.

Поймите, что ваши проигрыши постоянно говорят вам о том, что вы не сможете победить, и тянут вас вниз. А победоносные действия, приводящие к победам, и реальные ваши результаты заставляют вас верить в успех даже в тех делах, которые кажутся невозможными, но эти задачи

решаются вами, и вы оказываетесь в победителях.

А теперь давайте вернемся к числу «13», символизирующему начало нового цикла и разрыв с прошлым. Если в вашей жизни были неудачи, то разорвите с ними все отношения, не возвращайтесь в прошлое. Смотрите в будущее. Вас ждут новые дела, новые свершения, новые победы, которые не виноваты в том, что вы когда-то проиграли. Улыбнитесь им, и вы получите от них хоть маленькую, но победу.

Лидерский оптимизм должен быть лучшим вашим другом. Он поможет вам видеть жизнь лучше, чем она есть на самом деле. Прошлые неудачи подарили вам опыт. Найдите в этом опыте элементы выигрыша, найдите реальные моменты, когда вы получили свой главный приз, и настройтесь на нужную правильную волну, которая приумножит вашу энергию, вашу работоспособность, вашу креативность в несколько раз.

Понятно, что все не могут стать олимпийскими чемпионами. Но у каждого человека есть своя победа, свое восхождение к цели. Чтобы стать лидером и вести за собой людей, вы должны научиться правильно себя настраивать на победу,

вспоминая те ситуации, в которых вы уже были чемпионами. И пусть это не олимпийское золото, а всего лишь ваша маленькая победа, дающая вам уверенность в новых свершениях.

Умение видеть будущее чуть лучше, чем оно есть на самом деле, называется «лидерский оптимизм». Научившись этому, вы добьетесь тех результатов и успехов, на которые настроились. Но лидерский оптимизм приводит к результатам только при долгосрочном сотрудничестве, а многие люди недооценивают это, когда пытаются изменить свою жизнь.

Помните, что девять из десяти ваших начинаний будут проиграны. Они не принесут вам желаемого результата. Вы должны смириться с этим фактом и принять его. Девять раз из десяти вы получите ценный опыт, который поможет вам в следующий раз стать победителем. После любой неудачи ищите полученные выгоды и настраивайтесь на оптимистический лад. Вы начнете совсем по-другому смотреть на мир, в котором живете.

Когда вы смотрите на жизнь оптимистично, то вы видите свою цель, вы продуктивны, и вы выигрываете. Если изначально вы в своей голове проиграли какую-то ситуацию, то вы уже проиг-

равший. И с этим вы ничего не сможете сделать. Ваша победа всегда сидит в вашей голове. Забронируйте ей место в своем мозгу на несколько лет, и тогда удача и успех будут вечными вашими спутниками.

Чем отличается лидер с харизмой от обычных людей

Испокон веков люди задавались вопросом: «Почему одни рождены для побед, сами создают определенные правила, а другие вынуждены по этим правилам жить и подчиняться?» Те, кто обладает харизмой и притягивает к себе остальных, всегда успешны, к их мнению прислушиваются окружающие. Как они это делают? Давайте попробуем разобраться.

Одно из главнейших качеств лидера, обладающего харизмой, — это умение видеть и рисовать картинку будущего. Если проанализировать поведение человека, за которым идут люди, проанализировать то, что он им говорит, то можно заметить одну закономерность. Во-первых, такие люди сами создают образы будущего. Во-вторых, они умеют это рисовать настолько насыщенно, что окружающие начинают чувствовать вкус.

Но умение рисовать будущее, умение создавать образы на самом деле можно развить у любого человека. И если вы хотите стать лидером и вести за собой людей, то вам нужно этому научиться.

Когда вы просто расскажете своему окружению о большой идее, о будущем, то за вами вряд ли кто-то пойдет, потому что, помимо создания образов, вы должны научиться вызывать эмоции у тех людей, которым вы рисуете это будущее.

Если вы смогли вызвать правильные эмоции, то тогда ваш рассказ о будущем, ваша картинка будущего будут уникальны. И в этот нарисованный мир захотят пойти люди, и они пойдут за вами, потому что вы знаете, как туда идти.

Еще одно отличие лидера от обычных людей заключается в умении делать правильный выбор. Понятие выбора возникает тогда, когда есть из чего выбирать. И на сегодняшний день люди являются определенными рабами выбора, потому что, отдавая предпочтение одной возможности, они тут же убивают другую. Но человек так устроен, что без альтернативы ему становится скучно и неинтересно жить.

Все знают пословицу «за двумя зайцами погонишься — ни одного не поймаешь», но когда это касается человеческой жизни, то многие люди любят гоняться и за двумя, и за тремя, и за десятью зайцами одновременно. Но одно дело, когда вы пришли в магазин, чтобы купить яблоки, и никак не можете определиться с выбором,

и совсем другое дело, когда вы стоите перед принятием важного в вашей жизни решения.

Когда вы распыляетесь в разные стороны и говорите «хочу, хочу, хочу, хочу», то из-за невозможности сфокусироваться на самом важном достижении в вашей жизни, из-за невозможности реализовать свои желания, вы вынуждены постоянно сворачивать с пути. Современная жизнь, с одной стороны, балует своим многообразием, с другой стороны, загоняет вас в угол.

Приведу простой пример. Представьте, что лет тридцать назад вы слушали мое выступление по радио. Какие факторы в то время вас могли бы отвлечь от прослушивания? Телевизор или телефон. По большому счету заняться чем-то другим особого выбора не было. Но на сегодняшний день вариантов свернуть с пути у вас значительно больше.

Многие люди, выполняя какую-то работу, параллельно делают что-то еще. Кто-то разговаривает по сотовому телефону, кто-то переписывается в скайпе, кто-то качает какую-то программу или фильм, а кто-то постоянно виснет в социальных сетях. С одной стороны, это здорово. Но с другой стороны, «многозадачность» не работает.

Есть такое понятие — «эффект белки». Кто хоть однажды был в диком лесу и встречал там белку, знает не понаслышке, что во время ее кормления человеком у нее срабатывают два инстинкта одновременно. Инстинкт добывания пищи заставляет белку спуститься по стволу дерева, чтобы взять из ваших рук орешки. Но инстинкт самосохранения говорит, что это опасность и близко к вам подходить нельзя.

В такой ситуации белка впадает в ступор. С одной стороны, она видит орешки и хочет их съесть. С другой стороны, это лакомство находится у человека, который в несколько раз больше ее самой, а это уже опасность. Бедное животное не может понять, что выбрать. То ли ей нужен орех, то ли ей надо драпать. То ли убегать, то ли все-таки схватить орех. В таком анабиозе она может находиться довольно долго.

Как проявляется «эффект белки» в человеческой жизни? Представьте себе, что вы пришли в магазин купить баночку любимого NescafeEspresso, но не нашли его на прилавке. Взамен вы захотели купить горячий шоколад, но он тоже отсутствовал в продаже. И у вас возникает определенный анабиоз. А что купить? Магазин завален разными сортами кофе и шо-

коладными напитками, но вы не знаете, на чем остановить свой взгляд.

Анабиоз возникает из-за большого выбора, стоящего перед человеком. Когда я узнал про «эффект белки», то сразу же мысленно увидел, как я иногда не могу сделать выбор, созерцая прилавки в магазине и думая, что купить. «Эффект белки» есть у каждого человека. И когда перед вами стоит большое количество выбора, то ваша продуктивность иногда практически может упасть до нуля. Вместо 10 секунд вы стоите и ничего не делаете 3–4 минуты, а то и больше.

Абсолютно то же самое происходит, когда вы много чего хотите. Сегодня вы можете купить 1000 книг, посмотреть 100 телевизионных каналов, скачать миллион фильмов, изучить полмиллиарда сайтов, и вам приходится переключаться с одного занятия на другое. Но если вы хотите стать лидером, если вы хотите, чтобы за вами шли люди, то вы должны помнить про «эффект белки».

Стратегия большого выбора вам не подходит. Вам нужно выработать стратегию ограничения выбора или стратегию сжигания мостов. Вы сами должны отрезать или сжечь те возможности, которые вам сегодня не нужны, которые вы

не можете использовать или применить сегодня или в ближайшее время. Чтобы вам было более понятно, приведу пример покупки автомобиля.

Автомобиль — это такой товар, который покупается на эмоциях только очень богатыми людьми и только в определенных ситуациях. Я не беру в расчет людей, которые бездумно берут большие кредиты, а потом уклоняются от выплат. В большинстве случаев это определенный процесс, начинающийся со сбора информации и получения необходимых фактов и данных.

Далее идет изучение технических характеристик, возникает желание пообщаться с владельцем выбранной модели и узнать у них все плюсы и минусы. Если вы решили купить автомобиль, то, конечно же, вам захочется получить какой-то личный опыт, и вы отправитесь в автосалон. В идеале можно получить тест-драйв, но можно и просто потрогать авто и посидеть в салоне.

А вот дальше начинается самое интересное. К примеру,
вы хотите купить себе ToyotaHighlander и говорите об этом своему окружению. Окружающие вас люди начинают высказывать свое субъективное мнение, которое не всегда совпадает с вашим мнением. И тут, кроме фактов и личного опыта,

вы начинаете собирать эмоции окружающих вас людей, тем самым вступая в «эффект белки», вы не знаете, что выбрать. Пришло время быстрого сжигания мостов.

Однажды я захотел купить телефон, никак не мог определиться, какой выбрать, и начал собирать мнения. В конечном итоге я вообще ничего не купил и еще полгода ходил со старым телефоном, потому что меня постоянно что-то не устраивало. Факт в том, что я вообще не принимал решение. Так устроены все люди. Когда набирается слишком много информации, как положительной, так и отрицательной, человек впадает в ступор и отказывается от какого-либо конкретного действия.

Все люди делятся на две категории. К первой относятся те, кто выбирает разумную достаточность. Но разумная достаточность — это не сочетание «цена — качество», а разумная достаточность информации для принятия решения. Это люди, которые собирают какое-то количество данных, после чего покупают то, что они хотят.

Вторая категория — это максималисты. Таких людей больше на свете, чем тех, кто выбирает разумную достаточность. Максималисты знают, чего хотят, и хотят лучшее за те деньги, которые

у них есть. Выйдя в мир, они начинают перебирать, они ищут выгоду на все имеющиеся у них деньги. И этот процесс становится очень долгим. Процесс принятия решений — это не только покупки, это и подписание договоров, и участие в каком-то тренинге.

В конечном итоге, с одной стороны, максималисты выигрывают в долгосрочной перспективе. Машина, на которую они потратили все свои сбережения, реально будет долго им служить. Но с другой стороны, они потратили на это слишком много сил, энергии и, самое главное, времени работы своего мозга. Парадокс, но люди, довольствующиеся малым количеством информации, в этой жизни более счастливы. Они увидели, захотели, узнали, что доступно, купили и радуются.

Когда же максималист собирает информацию для принятия решения, то он долго ищет, долго выбирает, в конечном итоге покупает, но не успевает радоваться. Он вдруг узнает, что это модель прошлого года и ее можно было купить немного дешевле, а за потраченные деньги можно купить новую модель. И максималист сомневается в правильности своего выбора.

Люди, живущие по принципу разумной доста-

точности, быстрее удовлетворяют свои потребности и быстрее получают реальные результаты. И именно им начинают определенно завидовать максималисты, не понимая, как это быстро у них получается. Им хотят подражать, но почему-то ничего не получается. А проблема состоит в том, что максималисты сами себе дают слишком много выбора, помещая себя в среду, в которой они становятся как бы несчастливыми.

Нужно учиться жить по принципу разумной достаточности. Конечно, в жизни есть моменты, когда нужно все долго взвешивать. Но таких решений очень мало. Все остальные решения этого не стоят. Все остальные решения вы должны научиться принимать исходя из принципа разумной достаточности информации: узнал, примерил, посчитал, да-да, нет-нет. И все, надо идти дальше.

Подавляющее большинство жизненных решений, которые вы принимаете, не требуют максималистского подхода, даже если вам очень хочется. И это нужно в себе развивать. Стратегия разумной достаточности — это стратегия лидера, который постоянно обязан идти вперед и не должен останавливаться. Лидеры — это люди, принимающие быстрые решения. Для многих

загадка, как это они так делают. Просто они довольствуются принципом разумной достаточности.

Будучи максималистом, невозможно не останавливаться. Вы всегда будете тормозить и думать на каждом жизненном перекрестке, куда вам дальше идти — направо или налево. Пока вы будете собирать информацию, пока будете ее взвешивать, люди, идущие за вами, перемрут все с голоду, пока вы решите, куда вам идти.

Большинство людей хотят получить от жизни слишком много и сразу. Они хотят дом в Испании, квартиру в Швейцарии, чтобы на лыжах кататься, машину последней модели, детей отправить учиться в Гарвардский университет. В конечном итоге не получается ни первое, ни второе, ни третье. И люди, которые за ними идут, не понимают, в какую сторону направлен их путь.

Лидер всегда должен обладать четким пониманием целевой точки, в которую он идет. Он должен видеть ту звезду, к которой направлен его поход. Боязнь ошибиться — это и есть анализ информации, которую вы получаете извне. Вы боитесь идти по тропе, по которой уже прошли пятеро неудачников, и все еще думаете, а стоит ли туда идти. Страх и боязнь приходят

тогда, когда вы начинаете придумывать самые плохие варианты. Это то, о чем я уже говорил.

Каким образом создается образ будущего для себя и для окружающих?

Для начала четко и ясно представьте, к чему вы стремитесь. Отрежьте и сожгите все второстепенное. Обязательно у вас должна быть большая идея — это то, куда вы стремитесь: «Мы идем на запад», «Мы завоевываем Сибирь». В большую идею вы должны вложить цели: «Мы идем на запад в город Калининград для того, чтобы сделать это», «Мы завоевываем Сибирь, открываем филиалы в Томске, Иркутске, Красноярске».

Четкое и ясное видение большой идеи, анализ этой идеи, анализ поставленных целей, четкое и ясное видение этих целей — это процесс визуализации. Это такой элемент, который присутствует у людей творческих профессий. Они сначала рисуют все у себя в голове, а потом это воплощают в свою жизнь. Это могут быть архитекторы, стилисты, режиссеры и т. д.

Процесс визуализации — это такая вещь, которая доступна даже ребенку. В детстве я часто представлял жизнь, которую хочу прожить. На сегодняшний день что-то я уже воплотил в свою жизнь из своих «рисунков», к чему-то еще иду.

Сделать это просто. Закройте глаза и представьте все, что вы хотите. Представьте все в мелочах, в подробностях.

Если вы хотите построить дом, представьте сначала, как он будет выглядеть внешне. Далее нарисуйте у себя в голове, из чего будет построен этот дом, какие деревья будут расти во дворе, будет ли там беседка, мангал, детская площадка, каким забором все это будет огорожено. После зайдите мысленно в этот дом. Что вы видите? Камин, кресло, медвежью шкуру на полу, мандарины в вазочке на кухне, сладкий компот для детей?

Если вы хотите стать лидером, вы должны не только рисовать картинки будущего, вы должны представлять себя в нарисованных образах, должны чувствовать каждый нарисованный сантиметр, должны вдыхать запахи. И все свои чувства вы должны передать людям, которые за вами идут, чтобы они тоже увидели вашу цель, почувствовали вкус шашлыков и запах мандаринов и захотели туда вместе с вами пойти.

Когда вы представите свою мечту до мелочей, проникнетесь каждой деталью до кончиков пальцев, почувствуете вкусы и запахи, у вас появится эмоция. Эта эмоция — якорь того, что вы хотите.

И именно эту эмоцию покупают люди, идущие за вами. Они покупают то, что нельзя взять в руки. Чем сильней ваша эмоция, чем больше энергии вы отдаете людям, тем больше желающих идти за вами.

Когда вы нарисуете свои желания, увидите себя там, ощутите все прелести, то ваш рассказ покажется настолько интересным и эмоциональным, что люди, находящиеся рядом с вами, по непонятным причинам захотят помочь вам в достижении этой цели. В моей практике были случаи, когда подчиненные с большим удовольствием помогали зарабатывать директору на вторую новую квартиру, потому что он смог передать им тот кайф, который он сам потом получит.

В большинстве случаев люди живут серой и скучной жизнью. Им не хватает жизненных эмоций. И когда вы им рассказываете, как там будет круто и как все будут счастливы, что всем надо вместе туда идти, то они вдруг получают такой невероятный луч света, такой невероятный заряд энергии, что начинают вам помогать с огромным удовольствием.

Какие выгоды вы получаете, когда убираете «многозадачность» и отталкиваете от себя огромное количество выбора? Вы перестаете от-

влекаться и идете к той самой эмоции, которую создали сами, и начинаете видеть возможности, данные вам жизнью. Эти возможности вам даются для того, чтобы вы быстрее смогли добиться желаемого.

Если вы стоите на перекрестке жизни и думаете, куда лучше идти — направо или налево, то мимо вас проезжает куча машин, на которые вы не обращаете никакого внимания. Вы заняты вопросом выбора. Когда же вы выбрали, отсеяли ненужное и идете по дороге, а мимо едут машины, то вы понимаете, что жизнь дает вам возможность. Вы можете проголосовать, сесть в машину и доехать быстрее. Оставляя для себя одну дорогу, вы начинаете видеть возможности, помогающие быстрее идти к поставленной цели.

В детстве я смотрел мультфильм про девочку и лесовичка, который подарил ей волшебную дудочку. Девочка ходила по лесу, собирала ягоды и пела песенку: «Одну ягодку беру, на вторую смотрю, третью примечаю, а четвертая мерещится». Наверняка вы тоже помните этот мультфильм. Так вот ягодки — это и есть цели, и они должны быть в одном направлении.

В вашей жизни должно быть так же, как в этой мультяшной песенке. К одной цели вы подхо-

дите, вторую уже видите, третью начинаете создавать в голове, а четвертую пока обдумываете. Это и есть принцип, по которому вы должны идти. Не сразу все, а по очереди. Когда вы пытаетесь идти сразу по трем дорогам, то скорей всего вы не дойдете, куда хотите. Раздваиваясь, вы скорее проиграете, нежели выиграете.

Ваша задача — уяснить, что многозадачность не работает. Работает направление к одной цели. Если вы будете ее долбить, долбить и долбить, то она продолбится, прогнется, и стена сломается. Самое главное — понимать, что за этой стеной. Вы должны нарисовать у себя в голове, как вам будет чудесно за этой стеной, какие удовольствия вы от этого получите. Вот тогда вы начнете долбить с такой силой, что стена сломается очень быстро.

Сила ума лидера

Человек — это биологическое существо, которое подчиняется законам природы. И как биологическое существо, он имеет ряд определенных характеристик и способность приспосабливаться к различным ситуациям. При этом нельзя забывать, что человек наделен психикой и рассматривать его в качестве какого-то запрограммированного существа просто кощунственно.

Несколько лет назад в свет вышла фантастическая кинотрилогия «Матрица». Сага повествует о том, что на самом деле мир, в котором живут люди в конце 20 века, не более чем компьютерная программа, которую создали машины, чтобы незаметно использовать людей в качестве батареек своих биореакторов.

Люди не есть часть какой-то программы, не есть животные, которые рождены только для того, чтобы есть, спать и размножаться. Но некоторые из них, я бы сказал, даже большинство из них ведут именно такой образ жизни. Человеческий мозг подсознательно создает для своего хозяина определенные серии шаблонов поведения. И фактически большая часть населения живет в таком

определенном «дне сурка».

Выработанные шаблоны поведения мозг применяет в схожих ситуациях. Зачастую человек даже не думает, как ему надо поступить, а просто это делает на автомате. И это самое страшное. Человеку кажется, что он принимает решения исходя из конкретной ситуации. Но на самом деле все обстоит не так.

Дело в том, что за несколько секунд до принятия вами решения ваш мозг сравнивает жизненный опыт, полученный вами, и опыт вашего окружения. Он сравнивает, как вы и ваши близкие уже принимали решения, и на основании принятых решений создает вымышленную историю будущего. Это своего рода такая матрица, которая ограничивает вас архивами прошлого и не дает задумываться о настоящем.

Для примера приведу Валеру Кружаева, который регулярно посещает мои тренинги. Валера — технарь до мозга костей, который в своей жизни пытался что-то продавать, в частности подвесные потолки. Естественно, у него ничего не получалось, и близкие родственники постоянно говорили, что его участь — это сидеть на кухне с паяльником и паять интегральные схемы.

Но однажды к Валере пришел знакомый и пред-

ложил ему начать продавать эти интегральные схемы. Что делает мозг в такой ситуации? Мозг начинает анализировать прошлый опыт продаж Валеры, начинает анализировать его неудачи, мнение родственников и друзей о том, что его задача — только сидеть и паять, и на основании этого начинает рисовать вымышленную историю будущего.

История будущего выглядит примерно так. Валера, прихватив с собой интегральные схемы, идет продавать их на ближайший овощной рынок, где старенькие бабульки торгуют дарами природы с огорода. На рынке выясняется, что овощи люди покупают с удовольствием, а интегральные схемы никому не нужны. И Валера чувствует себя полным уродом.

Замерзший и уставший технарь идет домой без денег, по дороге покупает себе две бутылки водки, напивается в хлам и еще целую неделю не в состоянии даже паять. Вот такую картину рисует мозг Валере. Человек, живущий по стандартным правилам, скованный общей матрицей, в такой ситуации начинает искать оправдания и обоснования для того, чтобы отказать своему знакомому в продаже интегральных схем.

Человеческий мозг устроен довольно хитро.

Он принимает выгодные ему решения и оправдывает их за счет выдуманных историй. Сам же человек фактически никаких решений не принимает и ничего не делает, а просто отказывается от решения и находит себе очередное оправдание. Это и есть та матрица, которая благодаря давлению общества ограничивает вас во всех начинаниях.

Когда вы на пути к лидерству начинаете фильтровать весь хлам, падающий из мира, начинаете внедрять новые навыки, вводите в себя новые функции, вы таким образом начинаете выходить из общей матрицы, вы начинаете менять свою матрицу И именно поэтому какое-то ваше окружение начинает вас не понимать, потому что у них другая запрограммированная программа.

Ваше новое поведение не укладывается в те запрограммированные вещи, по которым живут окружающие вас люди. Они перестают вас понимать и начинают от вас отворачиваться. Но самое главное то, что вы начинаете находить людей, которые так же, как и вы, не живут по стандартным законам. Ваше новое окружение по какой-то причине вдруг с вами делится деньгами и идет за вами.

Благодаря знаниям, которые вы получаете

из этой книги, вы фактически освобождаетесь от всего того груза, который мешает вам жить. Благодаря этим знаниям уже сегодня вы можете становиться лидером для тех людей, которых хотите за собой вести. И благодаря этим знаниям количество реальных решений возрастет.

Конечно же, вы не сможете во всех сферах жизни сказать себе: «Стоп, почему ты так думаешь, на чем это основано?» — и сделать психоанализ. Ваша задача — понять, действительно ли вы выдаете свое решение или это есть действие стандартных стереотипов, которые вы в себя внедряете и выдаете за реальные решения.

Но, тем не менее, если в ключевых моментах, которые касаются денег, лидерства, ведения за собой других людей, вы начнете говорить себе: «Стоп, а на основании чего ты так решил?», то вы вдруг поймете, что это запрограммированные в вас отступления, на которые вы уже нашли себе оправдание.

Каждого человека можно сравнить с определенной компьютерной программой, которая со временем совершенствуется в какой-то узкой области. И у каждого человека есть какие-то функции, которые он считает главными и главенствующими и которые постепенно

развивает. И это правильно. Но для того чтобы совершенствовать себя, нужно изменить программный код.

Возьмем все того же Валеру Кружаева, который любит паять. Создание интегральных схем — это его программа. Сначала он умел просто паять, потом научился складывать радиодетали в маленькие приемники, потом начал к ним прикладывать дополнительные модули. Проблема в том, что обычно люди, живя в образе матрицы, боятся внедрять в себя новые функции, боятся переписать свою программу.

Но, не научившись продавать свои интегральные схемы, однажды Валера поймет, что зарабатывать более десяти тысяч долларов в месяц ему не суждено, он по жизни останется исполнителем. По жизни его будут воспринимать паяльником, и на этом его карьера закончится. Но чтобы изменить эту ситуацию, ему нужно внедрить в себя новые элементы: умение продать себя и умение продать свои продукты.

Когда речь заходит о продажах, не важно о каких, то большинство людей чаще всего говорят следующее: «Не судьба», «Я достиг своего предела, больше мне идти некуда». И как только они произносят слова «все, довольно, хватит»,

то тут же начинает все рушиться и идти на спад. Для того чтобы улучшить свое качество жизни, нужно перейти на новый уровень, но у вас это не получится без перепрограммирования себя, без введения в себя новых функций.

Что касается реального Валеры Кружаева, то ему от меня безмерный респект. Я знаю, что ему сейчас очень тяжело, но он не только посещает тренинги, повышая тем самым свой уровень жизни, но и внедряет в себя элементы новых знаний. И самое интересное то, что те вещи, которые раньше ему давались с большим трудом, сейчас приходят как само собой разумеющееся.

Перепрограммирование себя сидит у каждого человека в голове. Чтобы научиться новым вещам, лидер обязан быть профессионалом в каком-то определенном деле, в котором он постоянно развивается. Но параллельно этому лидер должен обладать определенным набором качеств, которые тоже нужно программировать и развивать.

С одной стороны, человеческий мозг очень ленивый, он не хочет работать и всегда находит оправдания поражениям. Но с другой стороны, мозг обладает уникальным качеством, он умеет

обучаться. Это единственная в мире система на сегодняшний день, которая способна к самообучению.

Что же нужно делать, чтобы перепрограммировать себя? Ответ на этот вопрос очень прост. Необходимо внедрять в себя новые привычки через многократное повторение.

В прошлом году, когда я возвращался из Америки, в аэропорт меня подвозил русский таксист, который раньше жил в Таджикистане. Шестидесятипятилетний выходец из Советского Союза в свое время в Таджикистане занимался производством ковров. Все у него тогда было хорошо: деньги, друзья, крутые связи, жилье — проблем ни в чем не было. И не было проблем, когда дочка захотела обучаться в Америке.

Через какое-то время дочь прислала письмо: «Получила GreenCard, возвращаться не хочу». Советский Союз прекратил свое существование. На каникулы в Америку к сестре уехал сын и тоже там остался. В Америке сын связался с наркоманами. Чтобы его не потерять, отец бросает все свое производство и летит на самолете на другой континент. Приехав в другую страну без знания языка, он устроился работать таксистом, и на сегодняшний день в его жизни так

ничего и не поменялось.

К сожалению, этот человек относится к той категории людей, которые по жизни остаются «таксистами». В свои 65 лет он жалуется на 12-часовой рабочий день и постоянно причитает: «А что я мог тогда сделать?» Но в жизни встречаются и другие люди, которые в свое время не побоялись себя перепрограммировать, не побоялись внедрить в себя новые знания.

Таким примером служит Тимур Тажетдинов, который приехал в Америку студентом, получил GreenCard, выучил язык, устроился на работу, научился новым функциям и создал свой бизнес, приносящий на сегодняшний день миллионные доходы. Его никто не заставлял это делать, он тоже начинал с такси, с Макдональдса. Но ему пришлось внедрять в себя новые знания, пришлось себя перепрограммировать.

Я не хочу кого-то судить, просто я привел вам два примера, в одном из которых человек опустил руки и ничего не делал, а в другом внедрил в себя новые привычки через многократное повторение. Те домашние задания, которые я вам даю после каждой главы, это и есть повторения, помогающие встроить в себя новые программы. Если вы их не выполняете, то остаетесь на том

уровне, на котором и были раньше. Изменений в вашей жизни не предвидится.

Конечно, вы можете себя оправдывать и постоянно говорить: «А что я могу?», «Я целый день на работе», «Как я могу записать видео?», «Как я могу внедрить в себя новую привычку?», «Как я могу себя перепрограммировать?» Только от этих слов счастья в вашей жизни не прибавится. И вместо того чтобы в 65 лет заниматься любимым делом или путешествовать по миру, вы будете сетовать на 12-часовой рабочий день.

Путь внедрения привычек не простой, потому что это многократное повторение. Если вы хотите научиться продавать, то продавайте. Если хотите научиться проводить вебинары, то проводите. Только когда вы это сделаете первый раз, у вас ничего хорошего не получится. На второй раз будет та же непонятная ерунда. И только на сотый раз что-то начнет меняться.

Когда вы повторяете одно и то же несколько раз, тогда это становится умением, становится опытом, становится привычкой. Это и есть сила ума лидера. Вы должны понимать, что, живя по законам матрицы, вы по жизни остаетесь «таксистом», у которого нет другого выбора, как крутить баранку и сетовать на долгий рабо-

чий день.

Если вы что-то хотите менять в своей жизни, то начинайте делать и повторять, повторять, повторять до тех пор, пока это у вас не получится. А получится всегда, главное, не опускать руки. Вы должны понять, что все дело в вашем мышлении, в силе ума. Вы должны отличать матрицу от реальных действий. Для того чтобы действовать реально, вы должны понимать, каким новым программам вам надо научиться и через какие повторения приобретать эти самые навыки.

Выйти из матрицы вам поможет программирование самого себя. Оптимизм и пессимизм являются ее элементами. Мозг заранее принимает решение, что все получится, или принимает решение, что не получится. Запрограммировать оптимизм можно только через повторяющиеся действия. Но только помните, что с первого раза у вас ничего не получится. Успех придет только тогда, когда вы это повторите не меньше ста раз.

Как добиться власти и стать профессиональным лидером

Любой лидер имеет определенный образ. И его физический облик всегда вызывал интерес в обществе. И общество выдвигало и продолжает выдвигать лидеру свои требования. В современном мире капитан корабля должен не только уметь формировать свою команду, он должен уметь сплачивать ее, должен уметь определять цели и ставить перед подчиненными необходимые задачи.

Окружающие люди, а тем более подчиненные будут постоянно оценивать своего лидера по каким-то внешним факторам. У них складывается впечатление на основании очень маленького количества информации, которую они берут из пресс-конференций, телевизионных передач и различных интервью, где лидер является главным героем.

А теперь закройте глаза и представьте себя на миг руководителем какой-нибудь большой компании или корпорации. Что вы видите? «Лукойл», «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк»?

Представьте себя руководителем той компании, чья сфера деятельности вам по душе ближе всего. Представьте себя по шести параметрам, по которым чаще всего оценивают люди своего руководителя.

1. Ваш внешний вид. Это касается вашей одежды и прически.

2. Наличие невербальных признаков. Это манеры вашего поведения, жесты, мимика, интонация.

3. Ваше
общение с другими людьми. Что и как вы говорите своему окружению.

4. Ваше мышление. Разные люди на одну и ту же тему говорят разные вещи. И это непосредственно зависит от мышления. Люди оценивают большого руководителя по его мыслям.

5. Ваш уровень компетентности или профессионализма. Как руководителя вас будут оценивать не только на основании вашего мышления, но и на основании ваших действий. Ваше окружение всегда будет вас оценивать по результатам, которые получаете вы и ваши подчиненные. Это ваша компетентность.

6. Оцените свою надежность согласно выполняемым вами обязательствам и вашему поведению

в обществе.

Можно ли на вас положиться? Выполняете ли вы свои обязательства, данные другим людям, или продолжаете их обманывать? Очень важно, как вы отстаиваете свою точку зрения с оппонентами, равными себе. Умеете ли давать отпор, отстаивая свои интересы?

После того как вы представили себя руководителем крупной компании, давайте вернемся немного назад и вспомним историю. Кто становился лидером в самые древние времена? В первобытных племенах вождем становился самый сильный из соплеменников. Физическая сила являлась самым первым и главным параметром лидера.

Параллельно с этим развивался и второй параметр — определенная духовность, которой владели колдуны и шаманы. Народные целители и колдуны где-то занимали главные роли в племенах, а где-то жили отдаленно. Но в любом случае их и боялись и признавали одновременно.

Когда же появились рабовладельческий и феодальный строй, то первостепенным главным фактором лидерства считалась наследственность. Люди, которые находились в подчинении,

прежде всего оценивали родовые корни, богатство и находящуюся в подчинении феодала армию.

Но уже к концу 19 — началу 20 века лидерами становились люди, обладающие военной силой. Они приходили к власти в результате военных переворотов. На сегодняшний день в некоторых странах еще можно наблюдать подобных лидеров. И люди не перестают ценить тех, за кем стоят мощные военные силы, но они также не забывают о наличии духовности и капитала.

Если рассматривать современный мир, то в большинстве максимально развитых странах лидерами государств становятся люди, умеющие себя правильно преподносить, правильно себя продавать тому государству, которым они хотят править. Это касается и нашей страны в том числе. И на сегодняшний день это становится главенствующим по сравнению с деньгами или силой, которые, в свою очередь, становятся вторичными.

Сегодня государственные руководители очень сильно задумываются не только о силе, богатстве и духовности, но и о своем внешнем виде, о своем мышлении, о своем профессионализме, об уровне своей компетентности и, конечно же,

о надежности в глазах тех людей, которые за ними идут. Все эти параметры создают имидж человеку, по которому его оценивает окружение.

Если вы хотите, чтобы за вами кто-то шел, если хотите, чтобы за вами бежали толпы людей в том направлении, в котором нужно именно вам, то в первую очередь вы должны задуматься о своей компетентности и о своем профессионализме. У идущих за вами людей не должно быть никаких сомнений на этот счет.

Поймите, что директорами, начальниками и руководителями не рождаются, ими становятся. И даже если руководство большой компании перешло от отца к сыну, то сын, вступивший в права наследования, должен быть носителем новых идей. В противном случае все закончится крахом. Многие люди хотят стать профессионалами, но не знают, с чего начать.

Прежде всего профессионализм начинается с ощущения себя директором собственной жизни. Лично я чувствую себя сконфуженно, когда попадаю в новые места. Обычно я сажусь куда-нибудь в уголок и долго наблюдаю за происходящим вокруг. Я никогда не выпячиваюсь, пока не соберу определенное количество информации. И это доставляет мне дискомфорт.

Но недавно Андрей Парабеллум рассказал мне интересный прием, который мне очень понравился, и я стал его тоже использовать в своей жизни. В новых для себя местах Андрей борется с дискомфортом следующим образом. Он представляет окружающих его незнакомых людей своими гостями. И для него становится абсолютно не важным его новое местонахождение.

Представив окружающих людей своими гостями, Андрей начинает вводить ситуацию, в которой он является директором. Все начинается с элементарных вещей. Сначала он просит о какой-то мелкой услуге одного, двух или трех человек. Например, просит даму убрать ее сумочку с конкретного стула, чтобы он мог присесть. Может кого-нибудь попросить принести кофе, раз уж этот человек направился в буфет, или может пригласить выкурить с ним за компанию сигарету.

Если вы начнете использовать такие мелкие указания, мелкие приказания, то постепенно приучите себя к тому, что на самом деле директор здесь вы. Вот такой маленький приемчик помогает вам сделать себя директором своей жизни. Когда вы поймете, что в вашей жизни хозяином положения являетесь только вы, то и решения

будете принимать только вы.

Всех людей можно разделить на две категории. Одни плывут по чужой реке и показывают свое недовольство по поводу направления. Другие же имеют свою реку, чувствуют себя директором своей жизни, тем самым показывая мозгу, что своей жизнью они руководят сами. Только после того как вы почувствовали себя собственным директором, можете переходить на следующий уровень — уровень работы с незнакомыми людьми.

Как в жизни, так и в бизнесе люди доверяют только тем лидерам, которых они считают максимально совершенными и правильными. Любой человек имеет какой-то пусть маленький, но талант. Только одни люди «забивают» на это, а другие, пользуясь возможностями, развивают его и доводят до профессионализма. Как только они этого достигают, за ними начинают идти остальные. Чтобы этого могли достичь и вы, необходимо привить признаки профессионализма.

1. Контролируйте ситуацию. Вы должны уметь контролировать те ситуации, в которых находитесь.

2. **Развивайте свой талант до максимума.** Должна быть главная специализация, которую

вы будете прокачивать и развивать.

3. **Доводите дела** до **результата.** В профессионализме очень важно, когда вы завершаете свои дела. Совсем необязательно, чтобы финал был хорошим. Профессионал — это не тот человек, который всегда делает все правильно. Это человек, который доводит свои дела до логического конца. Только доведя дела до финала, можно сказать: «У меня здесь не получилось, я закрываю этот проект» или: «У меня получилось, и я развиваюсь дальше».

4. **Анализируйте полученные результаты.** Это могут быть ваши результаты либо результаты ваших учеников, сподвижников, сотрудников.

5. **Не берите на себя слишком много обещаний.** Есть много болтунов, которые дают множество обещаний, но не выполняют их. Они часто говорят попусту. Таких людей нельзя назвать профессионалами. Профессионалы берут на себя главные обещания, в которых они развиваются и которые доводят до логического конца.

6. **Будьте готовы брать на себя ответственность за результаты.** Готовность отвечать, как за хорошее, так и за плохое — признак профессионализма. Когда вы не готовы отвечать за любой результат, тогда в глазах других людей

вы не становитесь профессионалом и лидером.

7. **Проявляйте инициативу.** Большинство людей не знают, куда надо идти. Они предпочитают стоять на месте, чем идти в неизвестность. Должен быть проводник, который будет указывать этот путь, он должен стать маяком для идущих сзади людей. Проявив инициативу, вы берете штурвал в свои руки, тем самым неся ответственность за начатое дело. И команда начинает вам помогать вести корабль в нужном направлении.

8. **Будьте настойчивы.** Если вы уверены в своей правоте, знаете, куда надо идти и берете на себя ответственность, то при первом же поражении нужно проявить настойчивость. Когда вас не пускают в дверь, лезьте в окно. Настойчивость — обязательный показатель профессионализма. Есть такое понятие, как здоровый пофигизм на мнения окружающих.

Понятно, что «забить» на мнения всех окружающих не получится. Человек живет в социуме и должен учитывать это. Но то, что советуют и говорят окружающие, в большинстве случаев является шумом. И на этот шум вы должны не обращать внимание. Без здорового пофигизма вы не сможете идти прямо, вас постоянно будет колбасить из стороны в сторону.

9. **Все делайте вовремя.** Здесь очень важно не бежать впереди паровоза. Жизнь всегда дает вам определенные шансы, когда вы можете использовать свой профессионализм. Но многие торопятся, обжигаются, падают и, к сожалению, уже не встают.

Именно поэтому после учебы у Андрея Парабеллума я продолжаю с ним работать в партнерских программах. Я вижу свою выгоду в том, что рядом со мной всегда есть человек, который знает и может в тысячу раз больше меня. Многие не понимают, что единственная выгода находиться рядом с таким человеком — это перенимать у него опыт и развиваться дальше под его наставничеством.

Если вы этого не понимаете, то теряете свой профессионализм, как и те люди, которые после двух месяцев работы считают себя сильными в свободном плавании. Один мой знакомый инструктор по вождению любил говорить: «Лучше заплатить деньги за дополнительное обучение, чем потом тратить их на лечение и восстановление автомобиля».

Сделанные не вовремя серьезные шаги ведут к апатии. Вы не сможете дать людям ничего нового, не сможете их вести за собой. Рано или поздно

вы надорветесь, и люди, разочарованные в вашей компетенции и профессионализме, перестанут за вами идти. Поэтому прежде чем оторваться от паровоза, подумайте хорошо, а вовремя ли вы делаете этот шаг.

Как показать свой профессионализм миру?

Мир делит людей на два типа. Первый тип — это структуаторы, от слова «структура». Это люди, которые любят все структуировать. У них все запланировано, все организовано, все разложено по полочкам. Второй тип — восприниматоры, которые все воспринимают. Они спонтанные, с гибким мышлением, свободно плавают по миру, умеют подчиняться потокам.

Восприниматоры — это полные разгильдяи. Они вызывают у людей отторжение. Но отторжение вызывают и структуаторы, несмотря на то что профессионализм к ним ближе. Поэтому люди всегда идут за теми, кто между ними. В связи с этим вы должны показывать миру, что вы далеки от пофигизма и свободного мышления и близки к структуаторам, но структуатором не являетесь.

Когда вы транслируете миру, что у вас нет ни пылинки, ни соринки, то люди вам не верят, вы выглядите в их глазах неестественно и боль-

ше похожи на пластмассовую куклу. Когда же вы показываете миру свою полную безбашенность, то люди боятся за вами идти, потому что не знают, куда вас завтра занесет ветер. Вы должны иметь элементы и того и другого, но структуры должно быть больше.

Очень важный момент в профессионализме — это подготовка. Профессионал всегда подготовлен. Настоящие профессионалы имеют настолько высокий уровень, что умеют наладить и исправить ситуацию прямо с колес. Это когда приезжаешь на вокзал, выходишь из вагона, сразу идешь в бизнес, исправляешь 2–3 вещи, а назавтра бизнес уже работает лучше и кризис начинает проходить.

Большинство людей работать с колес не умеют, потому что это огромный опыт, это подготовка всей жизни. Чтобы научиться так работать, нужно постоянно готовиться к тому, что вы делаете. Если вы выступаете — готовьтесь к выступлениям, если пишете продающие письма — готовьтесь к написанию этих писем. Подготовка рулит!

Еще одна важная вещь в профессионализме — это гиперобщительность. Это значит, что вы должны доводить все свои дела до логического конца. И не важно, какой это конец, плохой

или хороший. Важно сообщать об этом миру. Гиперобщительность состоит в том, что вы рассказываете миру, как у вас идут дела. Люди не верят тем, у кого все хорошо, и не идут за теми, у кого все плохо.

Вы по-любому должны быть в плюсе. Приведу личный пример. В среднем за 3 месяца я планирую провести 7–8 тренингов. Из них 2–3 не проходят даже подготовительный этап, несмотря на то что на них было потрачено время. Другие 2–3 тренинга, доведенные до конца и подготовленные к запуску, стопорятся по каким-то причинам, и мне приходится от них отказываться. И только 2–3 тренинга за 3 месяца выстреливают на полную катушку и покрывают все расходы 7–8 тренингов.

Так вот, гиперобщительность — это сообщать своей аудитории, что здесь вы проиграли, а вот тут вы выиграли, и не просто выиграли, а победили с величайшим успехом. Когда радость победы переполняет вас, то о своих проигрышах вы говорите с такой легкостью, что люди однозначно хотят за вами идти, верят вам и идут туда, куда вы их поведете. Это и есть настоящий профессионализм.

Лидерская продуктивность

В конце 19 века усилиями многих изобретателей была создана электрическая лампочка. Сначала она появилась на улицах и площадях европейских городов. Но вскоре проникла в каждый дом, в каждую квартиру и стала неотъемлемой частью жизни каждого цивилизованного человека. И сегодня даже невозможно представить жизнь без этого маленького кусочка стекла, который своими внутренностями освещает пространство вокруг себя.

Но уже спустя столетие благодаря советским ученым человечество узнает, что такое лазер. С одной стороны, это обычный фонарик, из которого выходит тоненький луч. Но с другой стороны, фонарик этот не простой, да и луч тоже не обыкновенный. Он может вылечить слепоту, поразить на лету вражеский самолет, мгновенно просверлить отверстие в алмазе и раскроить тончайшую шелковую ткань.

Если искать отличия между лампочкой и лазером, то первое, что бросается в глаза, — это душевная доброта обычной лампочки. Имея мощность 100 Вт, она будет освещать все и всех.

А вот лазер не растрачивает зря свою энергию направо и налево, он фокусирует излучение в одной точке. Используя такую же мощность, лазер с легкостью прожжет кусок стали или разрежет древесину.

Какое отношение все это имеет к лидерству? Дело в том, что 99 % людей на Земле — это и есть те самые добрые лампочки, которые не хотят продуктивно использовать себя, свою энергию, свои знания, умения, навыки. Они пытаются светить всегда, светить везде, светить всем и думают, что от этого будет польза. Но, к сожалению, пользы от этого нет.

Подобно лазеру, нужно уметь концентрировать свои связи, навыки, свое развитие на создании собственной ценности. В этом мире каждый человек получает деньги за то, что является какой-то уникальностью, какой-то ценностью. И остальные люди хотят получить эту ценность. Чем выше ваша ценность, тем больше денег вы получаете, тем больше имеете перспектив в этой жизни.

Большинство людей не понимают, что все это относится к абсолютно любому бизнесу. Чем больше своих ценностей вы отдаете покупателям или клиентам, тем больше вы востребова-

ны, тем больше к вам выстраивается очередей и тем больше у вас покупают.

Я довольно часто привожу пример стоимости приема врача. Терапевт, как яркая добрая лампочка, всех примет, направит к специалистам, и на этом его работа закончена. Такая консультация стоит 500–600 рублей. Но когда же вы пойдете к узкому специалисту, который, подобно лазеру, начнет сверлить ваш больной орган, то это вам обойдется в несколько тысяч, а может, и в несколько десятков тысяч рублей за такое же проведенное время на приеме.

Производительность бывает разных типов.

Первый тип — это производительность на физическом уровне. Это продукты вашей деятельности — схемы, приборы, созданные вами, которые вы выставляете как свою ценность. Но этого мало.

Второй тип — это производительность на эмоциональном уровне. Когда вы хотите потратить свои сбережения и перед вами стоит выбор, купить трактор или HondaOdyssey то вы будете уже думать не только о физическом уровне, но и об эмоциональной составляющей, которая в него добавлена. Все зависит от того, какие эмоции у вас находятся на первом месте.

Если вы собираетесь отправиться в путешествие с семьей, то выбор падет на HondaOdyssey. Вы получите огромное удовольствие от поездки. Если вы работаете фермером и страдаете из-за нехватки времени на семью, на детей, то именно трактор поможет решить эту проблему. Людям, идущим за лидером, клиентам, стоящим в очередях, не хватает просто физической составляющей. Они нуждаются в эмоциях, которые несут им какую-то радость.

Третий тип — производительность на ментальном уровне. Человек лучше обучается, лучше развивается и, самое главное, передает новые знания своим последователям. Недавно мне позвонили из компании «CoralTravel» и предложили провести тренинг для их партнеров и клиентов. «CoralTravel» — один из ведущих туроператоров России. Клиентами «CoralTravel» являются турагентства.

Когда компания ввела в свои корпоративные мероприятия элементы обучения, то большое количество заново привлеченных турагентств изъявило желание с ними сотрудничать, потому что клиентам интересно получать новые знания, интересно развиваться и выгодно становиться более богатыми и успешными.

Четвертый тип — это денежная производительность. Благодаря тому что люди пользуются вашими знаниями, они получают эмоции, начинают зарабатывать больше и начинают за вами идти. Этот уровень в разы увеличивает количество людей, которые хотят быть рядом с вами. Приведу самый простой пример. Большинство тренеров, психологов, уфологов не могут собрать нормальное количество людей на свои тренинги и не могут их нормально продать. Люди не понимают, как это можно применить. Как только в эти тренинги вводится элемент зарабатывания денег, тут же количество желающих участвовать в тренинге резко увеличивается.

Если вы учите людей определенным вещам, которые сложно применить для улучшения своей жизни, то последователей будет мало. Но как только вы даете людям возможность вместе с вами зарабатывать больше, тут же увеличивается количество людей, желающих за вами идти.

Пятый тип производительности — это уровень отношений. Отношения играют огромную роль. Вы должны уметь налаживать связь с людьми, с которыми работаете. Люди должны доверять вам. Если они вам верят и доверяют, то в момент

наступления ваших проблем они продолжают вам верить и продолжают за вами идти. Люди готовы доверять вам и готовы дальше с вами работать.

Я знаю много предприятий, где сотрудники доверяют своим руководителям. Ситуация в этих предприятиях аховая, руководители не могут выплатить даже зарплаты. Но, тем не менее, люди с энтузиазмом и желанием приходят на работу и помогают предприятию выкарабкаться. Самое главное, что в большинстве случаев это у них получается.

Шестой тип производительности — это вклады в мир, то есть то, что вы оставите после себя. Это самый крутой уровень, когда за вами идут не сотни, а тысячи, десятки тысяч, сотни тысяч людей. Вы когда-нибудь задумывались над тем, что вы оставите потомкам? Микросхемы? Фотографии? Но через 2–3 года они будут никому не нужны. Главная ценность, которая нужна потомкам — это система обучения.

Когда я был в гостях у Довганя, для меня стало открытием, что книга Станиславского на сегодняшний день является шестой по тиражам во всем мире после Библии. Человек оставил после себя систему обучения актеров, которая до сих

пор востребована, потому что люди на этом зарабатывают деньги. Благодаря этой системе люди учатся быть великими звездами, и в конечном итоге это приносит им доходы.

Высшая степень производительности — это оставить после себя то, что люди смогут использовать, и это поможет им улучшить свою жизнь. Если вы оставите голодному ведро рыбы, то через какое-то время рыба закончится, и голод вернется снова. А вас будут костерить на чем свет стоит за то, что вы не оставили рыбы столько, чтобы хватило бы до конца жизни.

Если вы оставите после себя технологию изготовления удочек, оставите систему эффективного лова рыбы, то люди будут вам благодарны многие и многие годы, десятилетия, а может, и века.

Вы можете оценить себя и сделать выводы, что уже сегодня вы даете миру, какого уровня производительности вы уже достигли. Находитесь вы только на физическом уровне или уже умеете давать людям эмоции? Доросли до ментального уровня, передаете знания другим людям или кто-то уже пользуется вашими знаниями и благодаря этому начал зарабатывать больше?

А может, вы уже доросли до уровня отношений или уровня наследия? Задумайтесь и оцените,

что вы в конечном итоге производите. Как изменилась ваша производительность за последние 5–10 лет? Скорей всего она остановилась на каком-то уровне, и вы вместе с ней пытаетесь коматозить. Встряхните себя! Нужно идти вперед, нужно достигать высших уровней, пока у вас еще есть время.

Почему люди останавливаются на каком-то уровне продуктивности? Дело в том, что человек по своей природе является антипродуктивным телом. Все хотят сиюминутных вознаграждений, сиюминутных каких-то благ, результатов прямо сейчас. И никто не хочет ждать до завтра, до послезавтра и тем более до послепослезавтра.

Я уже рассказывал про учеников, которые приходят учиться ко мне или к кому-то еще, это не суть важно, потому что таких дураков хватает по всему свету. Так вот, они приходят учиться и через месяц уже хотят зарабатывать столько, сколько зарабатывает гуру. Им даже в голову не приходит такая мысль, что, прежде чем этого достичь, нужно пройти долгий путь. Они просто хотят сегодня и сейчас.

Но, к сожалению, это не работает. Проучившись только месяц, в скором времени вы сядете в лужу. Даже если вы не замочите сильно свои

штаны, то по-любому остановитесь в развитии, а достигнутые результаты постепенно будут падать вниз. В большинстве случаев это происходит потому, что никто не умеет хранить деньги, никто не умеет хранить отношения.

Все хотят не только получить сразу, все хотят тут же это все растратить. Так и получается, что как только человек получил деньги, знания, какой-то опыт, он тут же спешит это все потратить, но после этого ничего не остается. Наверняка вы встречали в своей жизни человека, который случайно получил какую-то большую сумму денег, какое-то наследство, и буквально через год-два у него ничего не осталось.

Моя мама в советское время работала вместе с одной женщиной, у которой муж был начальником автобазы. По тем временам жили они круто. Квартира с высокими потолками, большая библиотека, двухэтажная дача, гараж, автомобиль «Волга», отпуск каждый год на море, холодильник забит разными деликатесами. В общем, у них было все, о чем мог мечтать советский человек.

В этой семье было двое детей, сын и дочь, оба немного старше меня. Так вот, эти дети настолько привыкли, что дома все есть, что даже не пытались что-то делать самостоятельно.

Их отец был большой молодец. После своей смерти он оставил большое наследство: кучу связей, деньги, недвижимость, машины. Помимо квартир на каждого члена семьи, был и огромный коттедж.

В детстве я немного завидовал им. Наша семья не была совсем нищей, но и в такой роскоши мы не жили. Но когда глава этого семейства ушел в мир иной, все наследство, оставленное им, стало таять на глазах. Сначала продали один гараж, потом второй, потом квартиру, коттедж, другую квартиру. На сегодняшний день из всего осталась только дача, остальное проели, пропили, потратили на фантики-бантики.

То же самое происходит, когда человек получает первый минимальный опыт. Получив первый маленький результат, человек думает, что он уже король-олень и может плавать поперек ванны. Но его клиенты или сотрудники хотят большего, начинают просить, спрашивать, а ответа получить не могут, потому что на это нужны новые знания, новый опыт, новые возможности. Но ничего этого нет.

Когда ваши сотрудники или клиенты натыкаются на вашу стену непонимания, нехотения, то у них пропадает всякое желание находиться

рядом с вами. Они хотят идти дальше, хотят получать новые знания, новый опыт, но, наткнувшись на ваше безразличие, тут же начинают искать новую работу, новых поставщиков, новых продавцов услуг, новых учителей. Вот именно так можно растратить свой опыт.

Вы должны постоянно учиться, постоянно развиваться, постоянно получать опыт. Количество полученного опыта всегда должно превышать количество передаваемого в несколько раз. Только в этом случае за вами будут идти. Именно поэтому я продолжаю учиться у тех, кто на порядок круче, умнее и опытнее меня. Помните, что, как только вы себе скажете «хватит», все ваши золотые монетки превратятся в черепки.

За последние 10–15 лет жизнь сильно изменилась. Вы окружены мобильными телефонами, планшетами, компьютерами, разными социальными сетями. И когда вы садитесь что-то делать, то зачастую это у вас не получается или занимает больше времени, потому что вам постоянно приходится отвлекаться на разные вещи. Для того чтобы стать более продуктивным, для того чтобы перейти к лидерской продуктивности, нужно выполнять следующее.

Во-первых, нужно ориентироваться на процесс,

а не на результат. Что касается меня, то результат меня мало интересует, я получаю удовольствие от самого процесса. Но когда я углубляюсь в процесс, количество денег, текущих в мой карман, начинает уменьшаться в геометрической прогрессии. Когда же я ставлю перед собой цели и задачи на результат, то и удовольствие получаю, и денег становится больше.

Чтобы повысить свою продуктивность, вы должны ставить перед собой цели и задачи на результат. Когда вы будете идти к результату, то на вашем пути начнут возникать проблемы. Эти проблемы необходимо решать по мере поступления. Решив одну задачу, вы переходите ко второй. Решив вторую, переходите к третьей. Решив все проблемы, вы по-любому получаете результат.

Свою уникальность вы создаете получением результатов. Работа ради работы никому не нужна. Когда же вы заинтересованы процессом и при этом достигаете цели, то окружающим людям это становится интересно, и они тоже хотят в этом участвовать, чтобы тоже достигать каких-то результатов.

Вы должны использовать все возможности, которые появляются в вашей жизни. Умейте их

ждать, не бросая начатое дело на полпути. Иначе вы так и не узнаете, какие ошибки были вами допущены и стоит ли этим заниматься дальше. Как только какая-то возможность замаячила у вас перед глазами, тут же превращайтесь в лазер и начинайте ее бить, сверлить, не замечая, что творится вокруг.

Видя перед собой возможности, вы должны научиться выделять самую главную из них, которая сможет изменить вашу жизнь. Жизнь меняют те возможности, которые дают вам выйти на новый уровень. Вот за них и нужно хвататься, не отпускать и продавливать ими жизнь.

Развиваясь ежедневно, вы увеличиваете свою внутреннюю ценность. Но это сложно сделать, если вы постоянно отвлекаетесь на второстепенные дела. Вы должны ежедневно выделять себе время на развитие своей продуктивности в главной теме, в главном направлении. Для этого купите себе таймер, выделяйте час-полтора-два в день, отключайтесь от всего мира и занимайтесь только своим развитием.

Второе обязательное действие, повышающее вашу продуктивность, — это использовать на свое развитие каждый день два часа. В это время вы не должны отвлекаться. Организуйте

свое окружение так, чтобы вас в этот момент не трогали. Домочадцы должны знать, что в это время вы занимаетесь очень важными делами. И если они хотят к вам обратиться, то должны дождаться, когда прозвенит таймер. Главное — превратить это в систему.

Ни у кого на свете нет программы для улучшения вашей жизни. Никто вам не поможет это сделать, кроме вас самих. Вокруг вас всегда есть люди, способные изменить вашу жизнь. Но они никогда не будут это делать, пока вы сами к ним не придете и не построите свою систему для самостоятельного роста, используя их знания.

Еще очень важный момент состоит в том, что, как только вы начнете повышать свою продуктивность, мир вокруг вас встанет на дыбы и будет сопротивляться. Вам будут закатывать истерики, будут говорить: «Так жить нельзя», «Ты эгоист, у тебя нет на нас времени». Ваша задача — не обращать на это внимание и продолжать заниматься переходом на новый уровень продуктивности.

Ваше домашнее окружение будет регулярно выносить вам мозг до тех пор, пока вы не принесете домой кучу денег и не дадите им возможность потратить их в свое удовольствие. Как только

вы это сделаете, тут же произойдет чудо. На вас не будут дуться за то, что вы не успели вынести мусор, много времени посвящаете своему образованию и стали излишне самостоятельными.

Весь негатив со стороны вашего окружения растает, как весенний снег. А эмоциональные фуфлыжные вещи, втираемые вам как ценности, вдруг куда-то исчезнут с вашего горизонта. Удивительно, но вас почему-то начнут холить, лелеять, любить, ценить, уважать. Вы даже представить себе не можете, как все вокруг поменяется в одно мгновение. Ваши домашние начнут создавать вам все условия, лишь бы это мгновение повторялось снова и снова.

Каждый человек сам в своей жизни принимает решение — оставаться внимательным сыном, мужем, будучи умнобедным, или внедрять в себя новые привычки и быть тупобогатым. Проблемы денег не приносят, деньги решают эти проблемы. Перестаньте быть двухкопеечной лампочкой, становитесь настойчивым лазером, фокусируясь на проблемах, встающих на вашем пути. Прожигайте эти проблемы и увеличивайте свою продуктивность.

О лидерах, лидерстве и их законах

Однажды в детстве я отдыхал у бабушки. На краю села, где жила моя бабуля, стоял полуразрушенный старый дом. По селу ходила легенда, будто во время Гражданской войны в этом доме прятался раненый офицер белого движения. Офицера этого никто не видел, а хозяев дома расстреляли всех на месте с приходом Красной армии.

Легенда говорила о том, что офицер этот был дворянского происхождения и за ним охотились большевики. Скорее всего большевики охотились за его наследством, потому что по всей округе ходили слухи, что в доме, где прятался потомственный дворянин, якобы спрятан клад. Клад искали все, в том числе и я. Вот об этом я и хочу вам рассказать.

Бабушка запрещала нам с братом туда ходить, но мальчишеское любопытство брало вверх. И однажды мы туда пошли. От дома, где прятался белый офицер, практически ничего не осталось. Крыши давно не было, стены стояли полуразрушенные. Единственное, что привлекло наше внимание, — это подвал. Вот с него все и на-

чалось. Прихватив с собой спички и свечу, мы спустились вниз.

Но только мы туда спустились, дверь подвала захлопнулась от порыва ветра, и в это мгновение свеча потухла в моих руках. Наступила полная темнота, я абсолютно ничего не видел. Тут же потерялась ориентация, я не знал, куда идти и что делать. По телу пробежал холодок, а в коленях появилась небольшая дрожь. С братом происходило то же самое.

Какое-то время мы стояли как вкопанные. Желание выбраться наружу заставляло нас думать, и мы вспомнили, что у кого-то должны быть спички, но никак не могли их найти. Оказалось, что спички провалились за подкладку старой куртки. Когда мы вновь зажгли свечу, появились четкие и ясные ориентиры, мы увидели лестницу, и стало понятно, куда нужно идти.

С появлением света все встало на свои места. Страх и сомнения мгновенно улетучились. Перед нами было четкое понимание, куда надо идти и что делать. Ситуация довольно странная. Секунду назад мы не знали, куда идти и что делать. Но ровно через секунду уже не было ни страха, ни заблуждений, ни какого-то выбора.

Абсолютно очевидно, что если бы в данной

ситуации я был бы в толпе и фонарик или свеча оказались бы только у одного человека, то вся толпа ринулась бы за тем, у кого в руках оказался бы источник света. Когда вы находитесь в темноте, вам может не нравиться человек, держащий в руках фонарь. Вы можете быть с ним не согласны, можете спорить, но по любому пойдете за ним.

Лидер — это тот человек, который умеет воображаемым фонариком показать путь вперед. И люди, находящиеся вокруг него, даже не думают, идти за ним или не идти. Они просто за ним идут. Я уже рассказывал вам, как рисовать картинки будущего. Большинство людей не умеют их рисовать и не понимают, зачем это нужно. Они живут в полной темноте и не знают, что надо делать.

Научившись визуализировать ситуацию, научившись рисовать картинки будущего, вы начнете прокладывать путь остальным. Умение визуализировать, умение рисовать будущее — это и есть тот фонарик, благодаря которому за вами пойдут другие люди. Профессиональные лидеры умеют рисовать настолько красиво, что у других появляется впечатление, что эти люди на самом деле там были.

Израильский и македонский писатель Ицхак Кальдерой Адизес, эксперт в области повышения эффективности ведения бизнеса, уникально рассказал, что такое лидерство, на примере человеческой руки. Большинство людей думают, что лидер — это указательный палец, то есть тот, кто умеет указывать людям. В какой-то момент лидер должен указывать пальцем, должен приказывать, без этого лидерству тоже не быть.

Но лидер — это все-таки большой палец. Это единственный палец на руке, который может взаимодействовать с другими пальцами. Лидер — это не приказчик, это человек, который умеет соединять и объединять разное в единое целое. Обязательно посмотрите видео «Что такое лидерство» на YouTube, которое стало довольно популярным.

Первостепенная задача лидера — уметь светить, уметь показывать будущее. Далее лидер должен уметь поддерживать, уметь объединять, уметь использовать всех в группе одновременно. Лидер всегда имеет связь со всеми, имеет возможность сочетать разные способности в единой цели.

Многим непонятно, что лидер — это человек, который поддерживает других лидеров. Он по-

могает себе подобным, является их сторонником. Если вы работаете на кого-то, то вы поддерживаете руководителя. Благодаря единой концепции с лидером, который выше вас, вы имеете возможность создать свою команду. И в этой созданной ситуации вы начинаете быть лидером для кого-то еще.

Это есть проблема тех людей, которые, не успев прийти в бизнес, начинают работать самостоятельно. Стащив у вас клиентскую базу и переманив к себе пару сотрудников, они думают, что уже могут вести бизнес. Но почему-то у них ничего не получается. Коллектив не складывается, за ними никто не идет, на складе постоянные кражи. А все происходит по одной простой причине — идти не за кем.

Они возомнили себя главным солнцем во вселенной. Но истинный лидер всегда над собой имеет другое солнце. Он всегда имеет над собой того, кому он подражает и помогает, на кого хочет быть похожим. Только поддерживая лидера более высокого уровня, вы сами становитесь более грамотными и более лидерскими. Нужно уметь поддерживать тех, кто выше вас.

Можно посмотреть и с другой стороны. Если вы лидер более высокого уровня, если вы руко-

водитель, то сможете ли вы обойтись без лидера более низкого уровня? Конечно же, нет. Если вы как директор имеете начальников отделов и не находитесь с ними в одном симбиозе, то выстроить правильные отношения со всеми остальными вы не сможете.

Лидер постоянно сотрудничает с другими лидерами. В свое время это стало для меня откровением, но уже многие годы я придерживаюсь этого. Лидер помогает и поддерживает не только тех, кто сверху, но и находится в определенном симбиозе с теми, кто ниже его, помогая им развиваться. В конечном итоге истинный лидер должен находиться посередине.

Я не рассматриваю уникальные примеры, которые в этом мире единичны, когда над лидерами никто не стоит. Примерами могут служить Сталин и Гитлер. Но такие примеры — один на миллиард. Если рассматривать примеры людей, которые не только чего-то добились, но и смогли это удержать на длинное плечо в долгосрочной перспективе, то это всегда люди, над которыми есть какой-то другой лидер.

Но вовсе не обязательно, что вы должны идти за таким лидером. Главное, чтобы вы его поддерживали, имели с ним какие-то общие идеи, точки

соприкосновения. Это очень важный момент. Итак, три закона лидерства — это, во-первых, уметь воображаемым фонариком показывать путь вперед; во-вторых, поддерживать лидера более высокого уровня; в-третьих, быть в симбиозе с другими лидерами более низкого уровня.

Большинство людей, с которыми вы имеете какие-то отношения, являются толпой, которая всех этих законов не понимает. Не понимая законов лидерства, эта толпа не знает, куда надо идти. И в большинстве случаев достаточно просто достать фонарик и указать путь.

Кто способен рисовать картинки будущего, кто взаимодействует и связывает разное в единое, кто находится во взаимовыгодных отношениях с лидерами высшего и низшего порядка, тот может только прийти в толпу, и толпа автоматически сама пойдет за ним. Но многие боятся быть лидерами, и это есть определенная проблема. С чем же связана эта боязнь?

Во-первых, это страх быть в центре внимания. Человек, идущий впереди с фонариком, всегда слышит у себя за спиной больше негодований, чем поощрений. Ему говорят, что он не туда идет, что у него плохо светит фонарик, что он плохо кормит по дороге, что фонарик не той системы,

что он идет слишком быстро либо слишком медленно. У него даже будут пытаться отобрать фонарик. И только малая часть людей, находясь у него за спиной, будут действительно его поддерживать.

Знаете, в обычной жизни, когда человек не находится на виду, о нем говорят то же самое, только меньшее количество людей. Чем больше людей, тем больше подобных мнений. Когда вы разговариваете с одним человеком, вы смотрите ему в глаза. Когда беседуете с двумя — поочередно то на одного, то на другого. Когда вокруг вас стоит толпа, то по-любому к кому-то вы повернуты спиной. Это людям не нравится, и они начинают возмущаться. Это абсолютно нормально.

Во-вторых, люди боятся ответственности за свои действия и за последствия. И в какой-то мере это кажется страшным. Зачастую человек считает, что, делая какое-то неправильное действие или отказываясь от него совсем, страдает он сам. Но это далеко не так. В первую очередь, страдает его окружение.

Во время Первой мировой войны в немецкой армии были проведены исследования среди солдат. Выяснилось, что более 70 % рядовых во время военных действий не стреляют во врага.

Они стреляют куда угодно, только не в людей. Из-за этого было проиграно множество сражений.

Когда человек принимает решение не стрелять в людей, он думает, что это только его решение и ответственность лежит только на нем. Но происходит обратное. Как только он не выстрелил во врага, враг прострелил ему голову, мозги смешались с землей в окопе. На ком теперь лежит ответственность за смерть солдата? Кто виноват в этом?

Страна, которая призвала его воевать? Командир, отдавший приказ о нападении? Жена, которая долго не отвечала на письма и хотела развода? Родители, так его воспитавшие? Или дети? Нет. Это проблема системы понимания за принятое решение. То же самое касается вопроса снятия с себя ответственности. Люди не хотят быть лидерами, потому что боятся ответственности.

Они не хотят стрелять во врага, не хотят быть лидерами, не хотят за собой вести, не хотят ответственности. Но что потом произойдет с их семьями? С родителями, с детьми? Что произойдет со страной? Об этом никто не хочет думать, считая, что за свои решения каждый отвечает сам. Нет, господа, мы все вместе и каждый в от-

дельности отвечаем за поколения!

Помните, я рассказывал вам в начале этой книги, что люди, как только видят неправильную ситуацию по телевизору или слышат ее по радио, тут же переключают канал. Люди не хотят негатива и сразу от него избавляются. Здесь происходит то же самое. Принимая решение, вы считаете, что уже избавились от негатива. Стрелять в человека — плохо, я не буду этого делать. Так думает большинство. Но все это полная ерунда, это не работает.

От вашего решения не стрелять лучше никому не станет, даже врагу, который понесет ответственность перед Богом. Единственный способ избавиться от негатива, единственный способ изменить свою жизнь в лучшую сторону — это стать лидером. И тогда вы будете жить так, как хочется вам, а не как хочется обществу. Потому что вы будете диктовать, стрелять или не стрелять, идти на войну или заниматься домом и растить детей.

Но не все в жизни так плохо, как может показаться с первого раза, потому что лидерство — это набор навыков, которые несложно себе привить. Эти навыки вы прививали на протяжении всей этой книги, если, конечно, выполняли

домашние задания. Каждый из навыков нужно повторить в течение 30 дней, и тогда они к вам привьются. Вы даже не заметите, как изменитесь. За вами по-любому начнут идти люди, и эти люди сами вам начнут говорить, какой вы клевый.

Если вы боитесь и сомневаетесь, а стоит ли вам идти дальше, то я вам отвечу, что стоит. Разве вам не надоело быть серой массой? Пора уже выделяться и жить так, как вы хотите. В этом вам поможет способ сжигания мостов. Нет, это не устраивать пожар на транспортных развязках и не взрывать мосты. Это значит сжигать отношения, которые вам мешают жить так, как вы хотите.

Это очень жесткий способ, в каких-то местах даже, может, неправильный, но очень действенный. Сжечь отношения с мамой, которая вам выносит ежедневно мозг, — это не значит забыть ее полностью. Это значит не жить с ней под одной крышей, но навещать ее с подарками по праздникам и выходным дням. Вы получите спокойную рабочую неделю и радостное ее настроение в дни вашего приезда.

Как создать свой стиль, или имидж лидера

Кто не знает, куда направляется, очень удивится, что попал не туда.

Марк Твен

Каждый человек на земле о чем-то мечтает. Кто-то мечтает о кругосветных путешествиях, кто-то о большом и красивом загородном доме, кто-то о семейном благополучии, где дом наполнен детскими голосами, кто-то о престижной работе или собственном бизнесе. Люди мечтают о разном. Но в этих мечтах мало кто думает о своей внешности.

Одни люди считают, что красота человеку дана Богом и изменить уже ничего нельзя. Другие считают, что если ты родился в курятнике, то обязательно должен быть похож на петуха. И очень малое количество людей представляют себя мысленно так, как они хотели бы себя видеть. Как лидер, вы должны понимать, насколько важно иметь свой собственный стиль.

Я уже рассказывал вам о том, что такое визуализация и как нужно рисовать картинки

будущего. Точно так же вы должны нарисовать в своем воображении свой будущий образ, который будет выделять вас из общей серой массы общества. Просто красивое платье или дорогой костюм не сделают из вас леди или джентльмена. Все дело не в одежде, не в моде, а в максимальном отражении своего внутреннего «я».

Развивая филиальную сеть по Сибири и Уралу, мне неоднократно доводилось «переодевать» будущих руководителей филиалов. Создавая таким образом для них новый имидж, я видел, как новоиспеченные менеджеры и директора менялись диаметрально противоположно. Видя картинку «до» и «после», у них загорались глаза и они уже иначе начинали себя чувствовать.

Многие люди считают, что превращение гадкого утенка в красивого лебедя — это дорогое удовольствие, которое отнимает кучу времени. На практике мной доказано, что изменить образ можно в течение одного дня за небольшие деньги. Но просто купить одежду будет недостаточно, нужно максимально точно снять потребность и отразить ее в дальнейшем вашем образе. Вот только тогда будет реальный результат.

Чтобы получить правильный эффект, нужно соблюдать определенные моменты. В свое время

для меня это было открытием, и я не понимал, почему тот или иной человек выглядит в хорошем костюме достаточно смешно или просто не хочет его носить. Такое происходит тогда, когда не спрашивается мнение человека, а просто создается красивая картинка, живущая отдельно от человека и не отражающая его внутренний мир. В таких случаях результат бывает обычно недолгий.

Если, создавая новый образ, вы будете отстраняться от своих потребностей, от своего состояния, то у вас возникнет внутренний конфликт. Вы не будете носить то, что вам неудобно, что вам не нравится, потому что это не ваша вещь. Надевая ее, вы никак себя не чувствуете. Поэтому гардероб составляется не от тенденции сегодняшней моды, а от внутреннего своего ощущения. В этом случае результат будет держаться изо дня в день.

Слушать себя необходимо, и для этого существует определенная методика. Ваша первая задача — не испортить то, что уже вам дано природой. Но зачастую люди сами себя портят. Бывает, что человек потенциально красивый, но почему-то уродует себя с помощью одежды, с помощью цветов, с помощью излишнего ухода.

И, к сожалению, об этом ему никто не говорит.

Когда вы не видите себя со стороны и уродуете себя разными прибамбасами, это вызывает у окружения скорей ухмылку, нежели какое-то обожание. Кто-то думает, что это не важно, и просто не обращает на данный факт никакого внимания. А кто-то думает, что у него все хорошо и это всего лишь чье-то мнение.

Такие ситуации касаются не только одежды. То же самое происходит, когда вы приходите в автосервис или к врачу, думая, что с вашим автомобилем или с вашим здоровьем все хорошо. Но доктор вам говорит, что у вас проблемы тут, тут и тут. А автомеханик удивляется, как еще до сих пор используется автомобиль, находящийся в аварийном состоянии.

Когда в вашей жизни настал момент меняться и вы поняли, что менять свой имидж очень важно, то в лучшем случае следует обратиться к стилисту, специалисту в области создания имиджа. Вмешательство имидж-консультанта меняет не только вашу личную жизнь, но и влияет на построение отношений в бизнесе.

Но если такой возможности у вас нет, не беда. Я дам вам несколько советов, которые помогут вам на первоначальном этапе создания вашего

собственного стиля. Для начала нужно придумать образ, в котором вы хотите себя представить обществу. Под этот образ вы подбираете себе гардероб, делаете соответствующую прическу, и через какое-то время волей-неволей вы реально начинаете ощущать это настроение.

Создавая свой новый образ, вы должны учитывать не только свое желание предстать перед окружением в новом облике, но и должны учитывать род своей деятельности. Если женщина занимается оптовыми поставками товаров, постоянно проводит время за рулем собственного автомобиля, то в рабочее время различного рода рюши и шпильки в ее гардеробе будут неуместны.

Ваш внешний облик должен доставлять вам комфорт. Любого человека можно сделать лучше, соблюдая при этом баланс и прививая новый вкус к жизни. Вы должны окружить себя такими вещами, которые дают вам чувство комфорта, которые отражают вас. Эти вещи должны быть значимы для вас. У вас должен быть отличительный элемент, не придуманный, а настоящий.

Для примера приведу визуальную отличительную особенность известных миру людей. Гитлер и усы, Григорий Лепс и черные очки, Ирина Ха-

камада и ее короткая стрижка, Юлия Тимошенко и заплетенная коса вокруг головы. У всех этих людей это все по-настоящему. Точно так же вы должны выявить такую вещь у себя, но она обязательно должна быть настоящей.

Ваша отличительная особенность должна родиться внутри вас, ее нельзя просто так придумать, иначе у вас начнется конфликт и вы не будете себя чувствовать комфортно. В своей жизни я много раз менял образ. Носил бороду, менял прически. Несколько лет назад у меня были длинные волосы, с годами стрижка становилась все короче и короче. Но неизменной оставалась единственная отличительная особенность — это серьга в ухе, по которой меня часто узнают.

К разработке индивидуального имиджа и стиля людей приводят три причины.

Первая причина — это когда все невероятно плохо, когда нужна реальная скорая помощь. Примером служат телевизионные передачи «Модный приговор», «Снимите это немедленно», на которые люди приходят не потому, что они так решили, а потому, что об этом уже во все горло кричит их окружение.

Вторая причина — это повышенный интерес ко всему новому Такие люди не сидят просто так

на месте. Им постоянно хочется попробовать что-то новое: прыгнуть с парашютом, потому что это прикольно, сходить в новый ресторан, где ужин подается в полной темноте, посмотреть новый фильм, который еще не успели порекомендовать друзья. С такой же легкостью эти люди меняют и свой образ. Это своего рода новаторы.

Третья причина — это понимание важности разработки индивидуального стиля. Такое понимание приходит к бизнесменам, которые привыкли аутсорсить все задачи, которые им не очень нравится выполнять. Для них шопинг — это задача. И если эта задача не приносит удовольствие, а только отнимает дополнительное время, то в таком случае эти люди обращаются за помощью к стилисту и с его помощью за один день успевают подобрать себе гардероб на один сезон.

Базовый гардероб

Когда речь заходит о базовом гардеробе, то это многих заводит в тупик. Вы должны понимать, что базовый гардероб — это ваша основная одежда. Чем грамотнее он подобран, тем интереснее на нем будут выглядеть яркие и стильные акцен-

ты. Подбирая себе новый гардероб, вы должны запомнить, что 70 % вещей должны быть простыми, а 30 % — яркими дизайнерскими.

Итак, вы идете в магазин и покупаете 25 предметов одежды, которые идеально на вас сидят в любой комбинации и идеально сочетаются друг с другом. Когда вы купите 25 предметов, то у вас должно получиться примерно 100 комплектов одежды. То есть 100 дней в году вы можете ходить в разных нарядах. Подобрав правильно базовый гардероб, вы решаете вечную проблему, когда нечего надеть и некуда повесить.

Те, кто боится ошибиться в составлении комплектов, могут обратиться к профессионалам, которые с легкостью составят вам лукбук. Лукбук — это книга внешнего вида для самых обычных людей, которые мало интересуются модой. Стилисты возьмут вашу одежду и сделают 100 фотографий, что с чем надевать. И тогда у вас не будет вариантов ошибиться.

Кто любит пробовать новое — у него каждый день что-то новое, кто привык экономить свои силы и время — получает готовый результат за один день и на 100 дней у него вообще нет проблем. Сто дней можно ходить в разных нарядах, ну а потом можно и повториться. Лукбук —

это шпаргалка, которую вы можете разместить в телефоне, планшете, в закрытом альбоме в соцсетях, и вы всегда будете знать свои комбинации одежды.

У 25 предметов базового гардероба, из которых складывается бесчисленное количество комбинаций, не должно быть времени. Определенное количество вещей должно быть вне моды. Вещи должны сочетаться друг с другом, должны безупречно сидеть на вас и подходить вам по цветам. Имея в ходу этот арсенал, вы всегда будете хорошо одеты.

Базовый гардероб — это не значит классика, сухая и скучная. Гардероб составляется именно под конкретного человека. Но белая рубашка должна быть у любого человека. Другой вопрос, что для каждого она своя. Для одного человека она будет из мягкой ткани, позволяющей ему двигаться. Для другого, наоборот, нужна жесткая форма. Кому-то нужен определенный материал, чтобы было комфортно. Базовый гардероб обязательно нужно подстраивать под себя как по формам, так и по цветам.

Что должно быть в шкафу у каждой женщины

Создание базового гардероба значительно облегчает жизнь. А начинается он, конечно же, с платьев. Платья могут быть разных моделей, но простые по крою. Первое платье должно быть прямое, без облегания, оно может быть с рукавами или без. Его всегда можно дополнить кардиганом и цепью, а если захотите подчеркнуть свою фигуру, то добавьте к нему пояс.

Почему платье должно быть максимально простым? Для того чтобы на нем можно было визуально рисовать, как это делает художник на своем холсте. По настроению или по ситуации вы всегда можете одно простое платье дополнить разными элементами, будь то сложный жакет, кардиган или какое-то колье. Благодаря этим дополнениям вы получаете несколько разных комплектов.

Цвет двух платьев должен быть нейтральным. Одно темное — черное или темно-синее. Второе светлых тонов — бежевое, молочное или цвета шампань. Эти платья можно использовать

в теплое время года, хотя бежевое можно носить и зимой. Третье платье обязательно должно быть яркое. Какого цвета? Выбирайте тот, который вам нравится и реально вам подходит.

Что касается цветов, то я люблю яркие, потому что они поднимают мне настроение. Но в зависимости от обстоятельств иногда вынужден носить одежду более спокойных тонов.

В свой гардероб добавьте одну-две юбки. Форму выбирайте исключительно по своей фигуре. Юбка-карандаш — крайне эффектная и женственная деталь гардероба. В тандеме с блузкой и туфлями на высоких каблуках она творит чудеса. Милые дамы, если вы хотите свернуть мужчинам шеи, носите именно такие наряды.

Кардиган выбирайте нейтрального цвета, немного удлиненный, а вот майки могут быть различных цветов. Майку можно надевать под жакет, под кардиган или носить как самостоятельную вещь. Джинсы выбирайте максимально простого кроя, лучше темно-синего цвета или цвета индиго.

Особое внимание уделите обуви. Тон обуви подбирайте под цвет одежды. Имея в своем гардеробе обувь с разной высотой каблука, вы всегда сможете дополнить любой свой наряд. Предпочтение

отдавайте обуви из натуральных материалов. Это благоприятно для здоровья, и такая обувь прослужит вам намного дольше.

Жакет бывает необходим. Но если он вам не нравится по форме или вы чувствуете себя в нем некомфортно, то лучше его не носить либо выбирать изделие из мягких тканей. Сложные жакеты, имеющие рисунок или несколько оттенков цвета, можно сочетать только с простыми однотонными майками.

Блузок должно быть как минимум две, одна из которых обязательно белая. Важно, чтобы блузки сочетались с брюками и юбками по цвету и стилю. В вашем гардеробе непременно должны быть хотя бы одни черные брюки. Взяв их за основу, можно составить множество комбинаций как для отдыха, так и для торжественных случаев.

Уделите внимание аксессуарам. Имея пять разных аксессуаров, вы сможете модернизировать свой гардероб. И ваше окружение всегда будет на это обращать внимание. При выборе платка уделите большое внимание цвету. Приложите к лицу пять платков разных тонов и посмотрите, с каким из них ваше лицо будет свежее выглядеть. Желательно, чтобы платок был из на-

туральных материалов.

Сумка для женщины — это та вещь, на которую стоит потратить большие деньги. Сумка должна подходить почти ко всем вашим вещам. Это тот элемент, который вы носите постоянно. И по сумке можно многое что сказать и сделать большое количество выводов. Поэтому в первую очередь она должна быть качественная и подходить по размеру.

Как сделать первые шаги и разобраться в многообразии стилей

Чтобы вы могли визуально нарисовать свой новый образ, нужно понять все аспекты вашей жизни, включая дом, работу и хобби. Все свои желания, увлечения и повседневность взболтайте и нарисуйте такую картинку, в которой вам будет комфортно, тогда получится самый лучший результат.

Открывая новые офисы и делая людей директорами, я заметил одну закономерность: один и тот же костюм на разных людях смотрится по-разному. И дело даже не в фигуре, а скорей в характере и энергичности человека. Поэтому, когда вы будете выбирать себе одежду в мага-

зине, учитывайте не только комфорт, но и то, каким вы хотите быть.

Если вы руководитель, или офисный сотрудник, то без делового костюма вам не обойтись, независимо от того, мужчина вы или женщина. Соответственно рубашек или блузок у вас должно быть столько, сколько рабочих дней в неделю. Это очень удобно, особенно когда вы приходите с работы домой поздно и у вас только и хватает сил поужинать и добраться до постели.

Не забывайте учитывать и то, как вы проводите выходные. Многие из моих подчиненных были любителями рыбалки, другие же, как и я, часто ходили в лес за грибами. Выезжая на природу вместе со своей командой, позаботьтесь о том, чтобы на природе вы тоже выглядели достойно. Рубашку с галстуком в лес надевать не надо, а вот если вы купите специальный рыболовный костюм или простые джинсы с прикольным свитером, то будете выглядеть стильно даже на природе.

Директоров новых филиалов я делал из простых людей, которые изначально приходили работать курьерами, водителями, торговыми представителями. Они даже не предполагали, что через какое-то время станут руководителями

подразделений, и у некоторых из них единственный костюм в гардеробе был свадебный или с выпускного вечера.

С новой должностью некоторым из них хотелось добавить немного лоска в свой гардероб, выглядеть дорого, казаться более мужественным или, наоборот, более женственной. У нас даже была традиция: директора филиалов скидывались и делали друг другу дорогие хорошие подарки. Это могли быть хорошие часы, золотые украшения, которые придавали больше уверенности и несли определенную радость.

Помните, что красивые вещи нужны для какой-то конкретной ситуации, а не для того, чтобы висеть на вешалке. У каждого человека свой распорядок дня, и нужно сделать так, чтобы ваш гардероб полностью на вас работал. Он должен быть вашим помощником, а не врагом. Надевая тот или иной костюм, вы должны, как актер, входить в образ и чувствовать себя при этом комфортно.

Если вы хотите быть милой, нежной, красивой, застенчивой, то джинсы и водолазка с кедами в придачу вам не помогут такой стать, а сделают вас более самостоятельной и мужественной. Ваш имидж, стиль — это единственный способ

сказать о вас очень многое, при этом вы не говорите ни слова. Вы можете стоять и молчать, а люди будут делать о вас выводы.

Самое интересное, что вы сами можете отстраивать то, что скажут о вас люди. Вы оделись соответствующим образом и добились собственных каких-то целей, каких вам конкретно хотелось. Это очень хороший вариант манипуляций. Поэтому, идя на переговоры, задумайтесь о своем внешнем виде, действительно ли он дает свои эффекты и свои плоды.

Покупая одежду в магазине, подбирайте ее таким образом, чтобы каждый из предметов сочетался еще с тремя купленными. И тогда у вас получится гардероб, состоящий из 25 предметов, но имеющий 100 комплектов. Функциональность заключается в том, что когда вы после работы добавляете к своему наряду пару аксессуаров, меняете туфли с низким каблуком на высокий, меняете сумку, добавляете колье, то у вас готов образ к походу в ресторан или на вечеринку.

Это очень удобно для тех, кто ценит свое время и ведет активный образ жизни. Зачастую очень важно не спешить после работы домой для того, чтобы переодеться, а просто посидеть час другой в кафе или в дружеской компании. При этом вы

будете выглядеть замечательно, и никто даже не поймет, что в этом платье или в этом костюме вы целый день пробыли на работе.

Просто вы, как художник, дорисовали свой образ, и от этого рисунка у вас загорелись глаза, появилась гордая осанка, улучшилось настроение и на душе стало светло и радостно. Когда вы светитесь от радости, улыбаетесь от всей души, ваше настроение передается окружающим. Они думают, что в вашей жизни все очень хорошо, и им хочется быть рядом с вами и идти за вами, чтобы получить хотя бы кусочек вашего счастья.

Что прячется в шкафу у мужчины

Имидж важен не только для милых и красивых дам, но и для кавалеров, которые их окружают. Рядом с красивой дамой должен быть соответствующий мужчина, а это значит, что мужской гардероб заслуживает не меньшего внимания. Правильно выбранные вещи будут придавать вам уверенность, подчеркивать ваш характер и при этом не сковывать ваши движения.

Чтобы выглядеть красиво и стильно, мужчинам необязательно всегда носить костюм,

рубашку и галстук. Классический пиджак можно поменять на блейзер. Блейзер — это такой спортивный пиджак, который предназначен для неформальной обстановки. Он может быть цветным, в шотландскую клетку или с веселенькой подкладкой. С таким блейзером вместо брюк идеально будут смотреться джинсы.

Классический костюм можно разбавить прикольными запонками, которые тоже о многом говорят. В моей коллекции насчитывается несколько пар запонок разных форм и расцветок. Вообще я любитель необычных, нестандартных форм. Одни из запонок у меня сделаны в форме маленьких песочных часов. И песок в них действительно пересыпается, привлекая ко мне чужое внимание.

Мужская обувь должна не только сочетаться с костюмом, но и быть чистой и ухоженной. Особое место в мужском гардеробе занимают носки. Цвет носков не должен быть светлее туфель. Идеально, когда носки и туфли одного цвета. Но главное в этом — ваша ухоженность и опрятность.

Если вы реально хотите добиться успеха, то можете себе представить, насколько больше ваш внешний вид может принести вам денег.

Стильный вид позволяет вам выглядеть презентабельно и ярко. Вас начнут запоминать и обращать на вас излишнее внимание. Когда вам удастся приковать к себе взгляд и внимание, то дальше встанет задача это внимание удержать. Свой внешний вид вы должны подтвердить разговором.

Когда вы прорабатываете свой гардероб, учитывая свои внутренние качества, то в итоге получается уникальный продукт. Я призываю вас к тому, чтобы каждый момент в своей жизни вы слушали себя и стремились это выразить. Вы удивитесь, насколько сильно может измениться ваше самоощущение в тот момент, когда вы просто смените свой гардероб и подстроите его под свое реальное внутреннее состояние.

Если вы постоянно ходите на встречи в статусные места со статусными людьми и при этом выглядите как курьер собственной компании, то никакого эффекта от этих встреч можете не ждать. А вот поменяв пуховик на классное пальто и купив себе дорогие часы или золотые запонки, вы начнете не только хорошо выглядеть, но и излучать это состояние.

Дорогой внешний вид придает вам уверенность. И на начальном этапе, когда вы только

начинаете делать первые шаги в большом бизнесе, когда начинаете зарабатывать хорошие деньги, эту уверенность нужно обязательно как-то подкреплять. Это можно делать с помощью вот таких материальных вещей.

Большинство из вас скорей всего не понимает, какой потенциальный человек сидит внутри вас. И начиная работать с такой простой вещью, как базовый гардероб, можно через какое-то время увидеть такой результат, на который вы даже не рассчитывали.



Принципы развития личной власти

Личные границы

Сегодня мы с вами начинаем формировать наши личные границы.

Окружающий мир необходимо начинать менять с себя. Ставим четкие границы того, к чему вы становитесь нетерпимы. И при их пересечении жестко и неадекватно реагируем. Неадекватно в разумных пределах, конечно.

Сегодня вам нужно решить, что и как вы не будете терпеть ни при каких обстоятельствах. Например, я не терплю, когда на меня повышают голос, оскорбляют, хамят, высказываются саркастически в мой адрес, ругаются матом или курят. Не знаю, что будет у вас, но вам необходимо прописать свои четкие границы.

В чем сложность этого? Многие люди в голове имеют лишь расплывчатое понимание этих границ. Но когда они нарушаются, у вас появляется чувство дискомфорта. «Ведь он немножко нарушил, чуть-чуть поднял голос, продавщица в магазине немного накричала или нахамила. Зачем же из этого делать скандал?» Так люди себя обманывают. «Ведь это было несильно. Да, мои границы немножко нарушили, было диском-

фортно, но я стерплю».

Так вот, с сегодняшнего дня мы с вами начинаем это убирать.

«Если бы он на меня откровенно матом наорал на весь магазин, я бы жестко отреагировал. Но поскольку он сказал два слова, хотя и очень нехороших, я стерпел». Наверняка такое бывало у многих.

Примечание. *То, что будем тренировать в течение тренинга, давайте пока не применять на близких людях. Потому что пока вы будете вырабатывать в себе что-то новое, неизбежно начнете ошибаться, перегибать палку. Это точно будет, вопрос — в каких пределах. Чтобы это не сильно отражалось на близких, давайте все новые навыки будем применять только на внешнем мире. А на близких надо делать это очень осторожно. Конечно, личные границы и в отношении с близкими нужно выстраивать, особенно с детьми. Если для них не очерчивать границы, они позволят себе много того, чего не хочется вам.*

Есть границы государства. Если кто-то их переходит, нарушает закон этого государства. Не важно, перешел на 500 метров или 1000, на 3 метра или 50. Нарушителя бьют за это

по голове, причем неадекватно нарушению. Это не особо приятно нарушителю.

Вам необходимо эмоционально выражать неприятие пересечения ваших личных границ.

Выстраивайте вокруг себя рамки. Это связано с ограничением доступа других людей к вашему телу, времени, эмоциям. Окружающие будут беситься от того, что вы это делаете. «Я же позвонил тебе по телефону, а ты мгновенно не ответил». Или: «Не ответил на e-mail, который я тебе послал 10 минут назад». Это обязательно будет. Прямо сейчас берите ручку, бумагу и прописывайте несколько границ: что вы не будете допускать в отношении себя. У каждого они будут свои, но границы обязательно должны быть.

Уважать чужие границы тоже надо. Но **уважение других заслуживается тем, что вы начинаете уважать в первую очередь себя.** Это трансформируется из уважения своих границ.

Нужно уметь быть конфликтным. Это не значит, что вы должны отказаться от дружелюбия, теплоты, уважения. Убираем из жизни то, что не нравится: когда люди используют нас так, как нам не хочется.

Когда кто-то пересекает вашу границу, к при-

меру, пытается на вас накричать или повысить голос, **лучше свою негативную реакцию выражать прилюдно,** чтобы все это видели. Публичные наказания работают лучше. Это доказано практикой. Сильное государство обязательно сделает наказание нарушителя публичным, чтобы остальным было неповадно.

Поначалу, естественно, люди будут на вас смотреть как на сумасшедшего. Допустим, на работе кто-то привык над вами нехорошо подшучивать, и это, конечно, вам не нравится. Берет и снова это делает. И тут вы сильно, жестко и неадекватно, по мнению окружающих, реагируете. Это всегда будет неадекватно, потому что они привыкли, что вы мягкий и пушистый. Люди будут смотреть на вас косо и думать, что вы встали не с той ноги. Они будут к этому привыкать.

Как быть с начальниками? Если прописываете границы, они должны действовать для всех. И для начальников в том числе. Представим, что начальник кричит. А смог бы он накричать, если бы все равно был начальником, обладал формальной властью, а вы были Иосифом Виссарионовичем Сталиным? Смог бы начальник кричать? **С вами будут делать то, что вы позволяете другим с вами делать.** Если позволяете

кричать, на вас будут кричать, в противном случае — нет.

Вспомните сильных людей, их поведение в трудных ситуациях. Часто ли они кричали? Является ли крик усилением власти? Нет, крик показывает, что вам недостаточно внутреннего стержня и силы, чтобы победить. Говорим о конфликтных ситуациях, потому что в них требуется проявление личной силы и власти. Вас слушают, когда говорите тихо и спокойно. Можно надавить мимикой, взглядом, отношением. Будем с этим работать.

Уважение вас другими людьми начинается с уважения вами себя. А это трансформируется из уважения своих границ. Вы боитесь, что, когда начнете выстраивать личные границы, люди от вас отвернутся. Вы думаете, что станете конфликтным и они не захотят с вами общаться. Это далеко не так.

Когда люди видят жесткие границы, то они начинают уважать ваши границы и вас в целом, ведь у большинства нет границ: их болтает, как известную субстанцию в проруби. Им не на что опереться, но на вас можно, и люди чувствуют рядом с вами стабильность.

Если они делают что-то не так в отношении

вас, то могут получить по лбу, но зато в этом есть уверенность. Люди это ценят.

Поначалу вы будете сталкиваться с полнейшим непониманием.

Вас начнут тестировать, а вдруг сегодня такое помутнение настало, и один раз нарушат границу. Среагируйте и ударьте по лбу, затем второй раз, третий, тогда начнут понимать: в этой ситуации он псих, лучше его не трогать. Люди перестанут так действовать. И это то, что начнет выстраивать вашу внутреннюю силу, вашу личную власть.

Сегодня вам необходимо прописать как минимум 10 личных границ для разных ситуаций. Вспомните, когда чувствовали себя дискомфортно, когда что-то шло не так, как хотелось. Нужно прописать границы и то, как будете реагировать на пересечение. Проиграйте это в уме. Многие люди сливаются в конфликтах и позволяют нарушать границы, потому что не знают, как на это реагировать.

Вроде бы и не сильно вас прогнули. «И ведь глупо будет, если возьму и дам ему по голове за это, нехорошо будет, ведь я мирный человек». Из-за этих фрустраций становится хуже.

Это не значит, что можно сказать потом, что он

плохой человек. Нет, в точке жесткого реагирования на нарушение наших границ мы весь мир ставим на паузу, все останавливается. Отжимаем человека назад, за границы. Показываем: «Извини, но у меня такие правила, я не допускаю, когда люди поступают со мной вот так». И только после этого продолжаем жизнь дальше.

Поговорим об опозданиях. К примеру, опоздал человек на 15 минут — все, уходите. Я один раз пришел на встречу с генеральным директором крупной финансовой компании. Тот человек был на несколько порядков выше по статусу. Он был занят, я посидел 15 минут, 20, потом встал и ушел. Вы удивитесь, но он перезвонил, извинился, что заставил ждать. Договорились, как пересечься, и в следующий раз встретились вовремя.

Поэтому прописываем действия четко. И завтра нужно следовать этим границам. Одну из них нужно сделать такой, которую часто нарушают. Например, если не любите, когда кто-то рядом курит, обязательно это включайте. Сегодня прописываем, завтра действуем согласно тому, что написали. Будет сложно, некомфортно для вас, для окружающих. Тем не менее, берем и выполняем.

Что делать, если человек вам не подчиня-

ется?

Смотря в какой ситуации. Нужно продумать поведение для такого случая. Причем это не вопрос «если», а вопрос «когда» человек не будет это выполнять. Большинство вопросов в жизни упираются не в «если», а в «когда».

Рано или поздно такое случится, и надо заранее к этому приготовиться. Проиграйте в голове ситуацию, когда человек начинает вот так реагировать и не понимает. Тогда вы спокойным тоном заявляете: «Извини, друг, меня не устраивает такое отношение. Или начинаешь говорить нормально, или больше не общаемся».

К вопросу о том, насколько далеко можно заходить в своей реакции. Если дело идет к драке, значит, вы что-то сделали не так. Значит, проиграли конфликт, не смогли найти нужных слов, выражения взгляда или понимания, что надо развернуться и уйти.

Что может быть решением? Драку можно остановить и не допустить. Представьте Сталина, который стоит. И вдруг кто-то хочет его ударить. Удастся ему это или Сталин сможет его остановить?

Еще пример. Допустим, вам не нравятся пошлые шутки. Если кто-то их при вас начинает

рассказывать, вы говорите: «Стоп, мне не нравится, когда рассказывают пошлые шутки. Давай ты не будешь при мне так делать?» Человек скорее всего немного отморозится, особенно если привык пошло шутить. Если он повторяет, напоминаете: «Мы говорили, что при мне матом не ругаться или пошлые шутки не шутить. Поскольку у тебя это не получается, мы больше не будем общаться». И уходите.

Не будем брать сложные ситуации, где участвует толпа людей. Потому что не получится за счет внутренней силы и харизмы их остановить. Но представьте командира спецназа в кинотеатре. Удастся ли ему утихомирить громких подростков за счет своей личности? Думаю, вполне. Просто подойдет и скажет спокойно: «Ребята, давайте потише». И они почему-то решат быть тише. Это можно сделать, но скорее всего у вас не сработает. Поэтому давайте брать повседневные ситуации.

Если вы пропишете границы и начнете их серьезно охранять, одно это сильно увеличит вашу внутреннюю силу. Но это не получится мгновенно. Ваша работа над собой не закончится этой книгой. Чтобы развить новый навык или убрать старый неработающий, в среднем требуется три-

четыре недели. Плюс месяц-два на закрепление новой модели поведения.

Кстати, вот вам еще один хороший пример, иллюстрирующий силу привычки.

В НАСА для тестирования поведения человеческого мозга в невесомости на космонавтов надевали очки, которые переворачивали мир вверх тормашками. И через 25–28 дней они начинали видеть мир не перевернутым, а совершенно нормальным. Мозг адаптировался к очкам и переворачивал картинку автоматически. Но что происходило, если надевали очки на две недели, снимали на один день и надевали заново? Космонавтам требовалось снова 25–28 дней, чтобы сформировать новую привычку.

То же происходит с любым навыком, качеством, которые хотите привить себе или устранить. Если желаете перестать пить, курить, ругаться матом, вам будет нужно три-четыре недели на выстраивание этого навыка и еще 2 раза по столько на его закрепление.

Старайтесь взять от этой книги максимум, даже если решите жить другой жизнью. Как быть, если день получился легким и никто не нарушал ваши границы? Берем и прописываем на время проработки навыка личной власти границу,

про которую вы точно знаете, что ее будут нарушать. К примеру, говорите: «Я не позволяю людям курить рядом с собой». Наверняка эту границу нарушат. Причем сразу же.

Если нет границ, которые часто нарушаются, выстраиваем ту, которая не совсем нужна, но на которой вы теперь будете тренироваться. Волнуетесь, что люди получат по лбу, потому что вы тренируетесь? Считайте, что для них это тоже тренировка: возможность прокачать конфликтность с их стороны.

В бизнесе иногда возникает ситуация, когда отсутствие жесткости приводит к тому, что вас сильно прогибают. Есть люди, которые с удовольствием сядут вам на шею и будут всячески вами манипулировать. Поэтому нужно уметь жестко отстаивать свои позиции, и мы с вами будем это прорабатывать.

Если видите решением ситуации силовой метод, контролируйте свое состояние. Сейчас у вас задача — выстраивание границ. Идеальна ситуация, когда вы внутренне спокойны, как удав, но при этом внешне выражаете дикую свирепость, жесткость и злость. Другое дело, когда вас бросает в негативные ситуации вы и начинаете бить морды всем подряд — это плохо. Силовой

метод далеко не лучшее решение. Учитесь контролировать себя в конфликте. Вы должны быть спокойны внутри, а внешне выражать разные эмоции.

Конфликты

Что такое конфликт? Это один из наиболее быстрых способов прокачивания личной власти. Большинство людей при вступлении в конфликт делают одну из трех вещей. Они молчат, гасят эмоции едой, алкоголем, сигаретами, чем-то еще или переключаются на телевизор, работу, компьютерные игры.

Нас в детстве учили, что надо быть дипломатичными, гибкими, уметь договариваться и применять прочие уловки к самому себе. Но когда вы их используете, то почему-то теряете много внутренней силы. К сожалению, большинство людей всячески боятся идти на конфликт, избегают его.

Если выбираете путь силы как одну из дорог, необходимо прокачивать конфликтность, чтобы уметь это делать, когда надо. Это не значит, что надо быть конфликтным человеком и при любой возможности давать по лбу. Иногда поведение в рамках заданий будет немного гипертрофированным для тренировки ваших навыков.

Чтобы изменить неэффективное поведение

в конфликте, нужно поменять рамку вашего поведения. **Конфликт — это хорошо.** Для большинства людей это плохо, некомфортно. Как только они попадают в конфликт, они ищут возможность тут же из него выйти. Но для вас конфликт — хорошо. Как бойцовская реакция: пошел адреналин, ударил в кровь, и уже классно.

Задание на сегодняшний день. **Необходимо провоцировать любые конфликты и продержаться в них как можно дольше.** Минимум 15 минут. Как только происходит что-то не так, как вам хочется, тут же вступаете в конфликт. И не сливаетесь в нем до тех пор, пока не сольется другой человек. Провоцируем конфликты по любому поводу, который встретите на пути. Но не надо доводить до драки. Ставим ремарку безопасности: если видите, что начнется мордобой, выходите из конфликта мягким способом. Если понимаете, что начнут бить морду, считаем, что проиграли раунд. Ничего страшного в этом нет, потренируетесь на следующем.

Как вступать в конфликты? Можно нарушать какие-то правила. Допустим, в магазин проходите через кассу, а не там, где надо, и охранник пытается заставить пройти с нужной стороны. Задача — не следовать тому, что он требует,

а максимально продавливать его, чтобы согласился вас пропустить. Если в магазине не дали сдачу пять копеек, придирайтесь к этому и т. д. Всеми способами провоцируйте конфликты и не сливайтесь первым.

Взгляд обладает сильной энергетикой, им можно кого-то к чему-то принуждать. Или наоборот, взгляд может нести доброту, тепло, им можно ласкать, раздевать, соблазнять и в том числе — побеждать в конфликтах. Скорее всего были ситуации, когда вы сталкивались взглядом с другим человеком и не отводили глаз. Он также не отводил глаз, и между вами нарастало напряжение. Это один из простейших способов создать небольшой конфликт.

Когда смотрите в глаза людям, ситуация воспринимается как вторжение в личное пространство, и это мини-конфликт. Ждите, пока другой человек не отведет взгляд. Не стоит доводить до драк. Просто говорите, что ошиблись, обознались, увидели знакомого. Если довели до этого, значит, проиграли в этом раунде. Но ничего страшного нет. Увидите, что большинство людей будут сливаться первыми. Будете чувствовать, как нарастает внутреннее напряжение, если другой человек тоже продолжает держать взгляд.

Чем чаще будете тренироваться, тем проще будет это делать, тем чаще люди будут сливаться. Кто первый отвел взгляд, тот и проиграл.

Не смотрите на переносицу, на нее смотреть проще. Да, это уловка. Если попался сильный человек и вы из последних сил держите взгляд, можете смотреть на переносицу. Вы не отводите взгляд, а издалека не видно, что смотрите на переносицу. Это слегка снимает напряжение, потому что нет прямого энергетического контакта. Мужчинам не стоит смотреть женщинам в глаза, потому что это будет восприниматься как флирт: женщины по привычке будут отводить взгляд. Поэтому мужчины должны смотреть в глаза только мужчинам, женщины — женщинам.

Во взгляде нужно нести твердость и уверенное спокойствие. **Вам должно быть комфортно.** Можете попробовать силой мысли заставить человека слиться первым. Такой прием часто используется в боевых искусствах. Долго смотреть в глаза незнакомым людям сложно. Это нужно тренировать. В конфронтации с другими людьми, которые это не развивали, вы будете сильнее.

Мы вступаем в конфликт, чтобы отстоять ин-

тересы, когда что-то не нравится. Если кто-то нарушает границы, бьете по лбу — это вполне нормально.

Если жестко реагировать, а потом никак не смягчать отношения, можно потерять человека. Как поступать, чтобы люди от вас не отвернулись? Особенно если тренируетесь и не очень хорошо чувствуете грань — как лучше действовать? Если это человек со стороны, например продавщица, выкладывайтесь полностью. Просто не ее день сегодня, она может потренироваться в стрессоустойчивости.

Как быть с коллегами, друзьями и знакомыми? Когда кто-то пересекает границу, вы очень жестко на это реагируете. Потом подходите и говорите: «Извини, друг, но я не терплю, когда ко мне кто-то вот так обращается. Я тебя люблю, ты очень хороший человек, но просто давай не делать этого». Так показываете, что вы мягкий и пушистый, добрый и хороший. Но если кто-то пересекает границы, всем хана. Тогда люди, конечно, покрутят пальцем у виска, скажут: «Он немного сумасшедший. Но в целом хороший человек, так что не будем нарушать его правила». Сочетайте с одной стороны жесткость, когда нарушают границы, а так же будьте добрым,

особенно с близкими людьми.

Когда люди в первый раз столкнутся с вашей реакцией, они не поймут, что произошло. Решат, что сегодня неудачный день, что-то вас разозлило. Так случится лишь в первый раз, если будете сочетать модель жесткости и добра. Как грабли: на них наступаешь — бьют по лбу. Скажите, что настроена автоматическая реакция: «Когда обо мне нехорошо шутят, я неадекватно реагирую. Давайте этого не делать, и все будет хорошо». Люди быстро привыкнут и начнут уважать ваши правила. Это относится и к начальникам.

Вернемся к примеру с курением. Возможно, оно кажется неадекватным и может повредить налаживанию отношений. Решите, действительно ли граница является настоящей или она менее жесткая. Если вы в принципе нормально относитесь к курению, говорите, что не воспринимаете курение в каких-то ситуациях. Например, на автобусной остановке не будете подходить и требовать, чтобы человек затушил сигарету. Хотя это интересно для прокачки внутренней власти. Запрещать курить везде достаточно сложно, ограничьтесь комфортным уровнем. Запрещайте курить в помещении или резко высказывайтесь, если человек выдыхает вам в лицо.

Поговорим по поводу ГАИ. Сотрудники полиции такие же люди, как я и вы, но в какой-то ситуации сильно прокачаны. Постоянно тормозят водителей, и у них отработан шаблон действий. Если выбить сотрудника из комфортной ситуации, он оказывается обычным человеком и быстро сливается. Надо это понимать, тогда общение становится простым. Прочитайте три федеральных закона о полиции, узнайте обязанности сотрудников полиции по отношению к гражданам. Дальше смело до них докапывайтесь, зная законы, свои права и их обязанности.

Можете потренировать личную власть следующим образом. Найдите бомжа или кого-нибудь еще, кто лежит на улице, и вам это не нравится. Подойдите к сотруднику полиции, попросите удостоверение. Скажите, что вам не нравится, что человек лежит, и попросите принять меры. Это вам будет полезно.

Не отвечайте на конфликт шуткой, иначе смягчите ситуацию. Вы пошутили, полицейский пошутил — это в принципе хорошо, завязываете как бы дружеские отношения. Но возможны ситуации, из которых так просто не выйти, и надо уметь отвечать жестко. Говорите, что вас не устраивает, как они себя ведут.

Мягкое и жесткое «нет»

Зачастую проблема в следующем. Если спрашивают «почему?», **большая ошибка — начать объяснять причину, почему именно вы решили сказать «нет».**

Когда человек увидел ресурс, который можно взять, он найдет тысячу причин, почему вам нужно это сделать. Но на ответ «не хочу» возразить нечего. Вы перестаете взваливать на себя чужие проблемы. На это сложно что-то сказать. Когда пытаетесь отмазаться, обманываете себя. Другой человек тоже чувствует, что пытаетесь отмазаться, и старается вас додавить, приводя массу логических доводов.

Иногда вы сами себя загоняете в логическую ловушку. Например, пытаетесь отмазаться от чего-то, а вам говорят: «Давай тогда так попробуем, так и вот так». В итоге загоняете себя в угол и нет логической возможности отказаться. Так что на второй день жестко говорите: «Нет». Например, просят на улице закурить — говорите: «Нет». Подошел кто-то попросить мелочь — отвечайте «Нет». На любые вопросы, почему нет, отвечайте: «Не хочу». И ничего не поясняйте.

Приходят взять денег в долг. Вы говорите: «Да, у вас нет денег, ну и что?» Собеседник: «Я хочу купить вот это, но у меня нет денег, дай взаймы». Вы говорите, что тоже хотите сейчас на Гавайи. Если научитесь с радостью, комфортно и спокойно говорить «нет», заметите, что в определенных ситуациях это даст огромное преимущество. Избавитесь от некомфортного поведения, перестанете обманывать себя. Не будете делать то, чего на самом деле не хочется. Ведь часто, когда это делаете, еще и оправдываете свои поступки.

Сложно жить, если всегда говорить «нет». Этого не нужно делать постоянно. Важно «прокачать» это качество. На рабочие моменты это не распространяется, потому что вы заключили договор, признали, что готовы работать. Применяйте это к просьбам, даже если ничего не стоит их выполнить. Продолжайте также выполнять старые задания.

Докапывание

Можно говорить «нет» мягко и всячески увиливая, а можно сказать «нет» без объяснения причин. Некоторые люди будут обижаться, причем несколько раз, а потом привыкнут. Но поначалу для людей будет шок: «Он всегда нам говорил «да». На нем всегда можно было ездить, а тут нет». Люди сначала пытаются показать, что обижаются, но дальше манипулировать вами будет сложнее.

Когда целенаправленно ищете конфликт, готовы найти повод, люди сразу куда-то прячутся. Все аккуратно делают, как надо. Становится сложнее найти кого-то, с кем можно пободаться. Но есть люди, которые всегда готовы к конфликту, хорошо прокачали этот уровень. Например, базарные бабки или просто люди, которые любят спорить.

Повторюсь, что не всегда нужно идти на конфликты и говорить «нет». Но когда вы готовы конфликтовать, люди это чувствуют и заранее сливаются. Даже не пытаются бодаться, потому что чувствуют готовность вступить в борьбу. В то же время они обычно не так готовы.

Когда вы настроены на конфликт, необязательно ссориться. Но внутренней готовностью вы снижаете уровень тех, кто делает попытки отжать ваши границы.

На каком этапе прекращать докапывание? Пока человек совсем не сольется. Реакция людей может проявляться с трех сторон. Во-первых, они отмораживаются, не понимают, что происходит. Во-вторых, пытаются слиться или сделать, что требуете, чтобы побыстрее закончился конфликт. Идеальный вариант: делают то, что требуете. Вы что-то хотите, поэтому они должны это сделать. В-третьих, пытаются бодаться. Ваша задача — держать это, пока не сделают то, что вы требуете, или пока не пройдет 5–10 минут. Если вы правы и все законно, например, не дали сдачу 20 копеек, надо требовать. Если же двигаете какие-то рамки, попробуйте максимально отжать.

Если во время разговора смотрите на человека — это считается социально допустимым. А когда незнакомому человеку смотрите в глаза без разговора — это считается неадекватным вторжением в личные границы. Где искать «жертв», чтобы тренировать взгляд? В любом общественном месте. Это может быть транспорт, поликлиника, магазин, остановка.

Когда смотрите на человека, он ощущает взгляд и рано или поздно повернется и посмотрит на вас. Ему хочется понять, кто это. Ищите глазами тех, кто смотрит в вашу сторону.

Страхи и замедление

Мы уже говорили, что, когда вы готовы к конфликту, люди это чувствуют и заранее сливаются. Это идеальная ситуация: выигрываете битву до начала, никто не рискует вступать в конфликт, потому что вы внутренне готовы. Тем не менее, чтобы отработать это упражнение, нужно было провоцировать людей, всячески пытаться прижимать их рамки. Люди чаще идут на конфликт на своей территории, потому что там проще защищаться.

Допустим, было страшно что-то сказать продавщице, потому что смотрели другие люди. Вам нужно сделать это.

Для продвинутых, тех, кто считает себя прокачанным, выбираем страх, который меньше всего хочется делать. Если страшно общаться с сотрудниками полиции, пообщайтесь с ними, докопайтесь до них.

Страхи могут быть разными. Если страшно прокатиться на лошади, возьмите завтра и прокатитесь. Если боитесь змей, сходите в зоопарк, в террариум, побудьте там недолго. Не нужно говорить, что у вас нет страхов. Не обманывай-

те себя. Возможно, вы стараетесь убедить себя, что не боитесь или что вам просто не нравится это делать. Хотя на самом деле это не что иное, как страх.

Мы говорим о простых страхах. Не берем страшные фобии, когда видите зеленых тараканов и впадаете в ступор, не можете шевелиться. Берем что-то доступное, я перечислил достаточное количество вариантов. Если боитесь водить машину, найдите завтра того, кто даст прокатиться. Если боитесь сходить в элитное место, чувствуете себя дискомфортно, сходите в дорогой ресторан или куда-то еще.

Если страшно зайти и сделать что-нибудь неадекватное в общественном месте, например, спеть песню или прочитать стихи, сделайте это.

У каждого есть страхи. Для кого-то прыгнуть с парашютом — абсолютно нормально. Кто-то боится воды, чего-то еще. Надеюсь, вы записали страхи на бумаге. В чем фишка? Наверное, у вас было такое, что страшно, а вы все равно решались и делали. Какие у вас были чувства после того, как преодолели страх? Наверное, удовлетворение, уверенность в себе.

Там, где есть страхи, спрятана куча энергии. Когда преодолеваете страх, победа придает массу

уверенности. Это то, что развивает внутреннюю силу. Когда преодолеваете барьеры, начинаете сильнее уважать себя. После этого появляется уважение к другим. Если не хватает энергии, впали в депрессию, нет сил, сделайте то, чего боитесь, и тут же попрет энергия. Этот ресурс можно использовать.

Это даст колоссальные эмоции, впечатления и позволит прокачать внутреннюю силу. И сразу следующее задание — на замедление. Восстанавливаем энергетику, силы. Почему именно замедление? Подобные тренинги подразумевают сильную разгонку психики. Прокачиваем некоторые внутренние качества, что не проходит бесследно. Это требует больших затрат, несмотря на то что развиваемся в тех же конфликтах, в преодолении страхов.

Секретный проект как источник силы

Во многих ситуациях, если будете более настойчивым, сможете сильно прожать те или иные границы людей или компаний. Если раньше считали, что это незыблемые границы, то теперь они таковыми не являются. Надеюсь, вы это заметили.

По поводу того, что люди негативно реагируют на некоторую степень жесткости и наглости. Рекомендую пользоваться способом, про который рассказывал. Вначале жестко настаиваете на своей позиции и прожимаете человека, чтобы он сделал то, что вам хочется. Как только он сделал, становитесь мягким и пушистым. Обнимаете его и говорите: «Дорогой друг, как здорово, что ты это сделал, нам всем теперь хорошо живется». Тогда у людей сформируется подсознательное чувство, что лучше сделать, тогда будет хорошо. И ни в коем случае нельзя делать того, что запрещаете, вокруг чего выстроены границы. Тогда все становится проще. Человек в будущем будет охотнее делать то, что вам нужно.

Возможно, вы стали по-другому относиться к конфликтным ситуациям. Раньше в мелких

конфликтах, наверное, спускали все на тормозах. Теперь разум подбрасывает оправдание, например, что это мелочь, несерьезно. На самом деле возникшая ситуация бьет по внутренней силе, самоуважению, личной власти.

Если играли в компьютерные игры, представьте у героя столбик с жизненной энергией. Когда спускаете конфликт на тормозах, столбик снижается, и наоборот. Когда получается эффективно решить конфликт в свою пользу, прибавляете внутренней власти и энергии.

Реально ощутимо, насколько люди чувствуют готовность реагировать на нарушения границ и не отступать от возможного конфликта. Окружающие не понимают, что внутри это чувствуют, но если об этом знаешь, начинаешь замечать.

Если запланировали какой-то проект и рассказали его в деталях, энергия сдувается в несколько раз. Уже не так хочется делать, дальше все идет на большой силе воле. Задача — завтра начать один, а лучше несколько проектов и до получения результатов никому не говорить. К примеру, решаете выучить новый язык. До тех пор пока не заговорите на нем относительно сносно, никому об этом не сообщаете. Даже самым близким людям. Никому. Потому что каждый такой

проект будет добавлять энергии. Вас будет дико колбасить, будет желание поделиться, закрыть эту незавершенность, но энергию выдаем в действие.

Учимся «направлять атомную энергию в мирное русло». Причем не просто сбрасывать энергию во что-то непонятное: сесть и посмотреть телевизор или пойти погулять. Вас обязательно будет распирать, потому что хочется рассказать, особенно когда пойдут первые небольшие успехи. Может быть, вы хотите научиться кататься на горных лыжах или сноуборде. Никому об этом не рассказывайте и начинайте учиться. Когда будет видно, что хорошо катаетесь, можете пригласить друзей или поехать с ними кататься. Все будут думать, что вы не умеете кататься, а вы встаете и едете. Так же и с бизнесом: никто не знает, что начинаете бизнес или какое-то направление. Но вы постепенно делаете, никому не говоря, за исключением исполнителей. Они должны знать ту часть работы, которую им знать необходимо. Они не должны осознавать, что это секретный проект, вы просто ставите им задачу.

Или в случае с горными лыжами: тренер, который будет вас обучать, будет знать, что у него

учитесь. Но за пределами проекта — друзья, родственники. И вот с такой веселой злостью, потому что сильно хочется об этом рассказать, будете выполнять дела.

И в чем тут фишка? Эти проекты действительно являются источником внутренней силы и энергии, потому что хочется рассказать, а нельзя. Чтобы все-таки поделиться, будете быстрее завершать дела. Помимо этого, люди начнут относиться к вам по-другому. Когда внезапно узнают что-то, начинают понимать, что, смотря на вас, видят верхушку айсберга, а под этим еще столько всего! Потому что видят только результат, но не видят, как это происходит. От этого людей будет тянуть к вам, будет усиливаться интерес. Потому что непонятно, что от вас еще ждать. Вы, к примеру, скажете: «А я вот в Катманду был на выходных» — или что-то еще.

Следующий уровень, на который сможете перейти, — не говорить о результатах. Это уже больше теория. Потому что результаты так или иначе все равно всплывут. Допустим, заработали много денег, что-то умеете, есть какой-то бизнес, где-то путешествовали. Это все равно всплывет в форме разговоров со стороны.

И это воспринимается совсем по-другому. Одно

дело, когда рассказываете: «А вот у меня еще вот так». Круто, когда не рассказываете о процессе, а просто выдаете результат: «Я с парашютом прыгаю профессионально». А следующий уровень — это когда компания расскажет, что вы недавно выиграли чемпионат по парашютному спорту. Это мелочи, которые на самом деле не являются мелочами.

Чем интереснее проект, чем больше он вам будет нравиться, тем сильнее желание о нем рассказать. И тем больше будет энергии, но, поскольку причина не устраняется, вам с каждым днем будет хотеться поделиться все больше, а нельзя. Потому что не закончили проект, и, если не расскажете о нем, будете эффективнее работать. Это небольшой секрет, который, надеюсь, будете применять в жизни.

Сокровенная мечта

Каждый раз, когда встречаете страх, мир подсказывает возможность для развития, чтобы вы стали более сильным и мудрым.

Главное, чтобы начались секретные проекты. Когда у вас настолько много проектов, что это где-то «выстреливает», у людей вокруг начинает «сворачивать башню». Вроде бы обычный человек, стоит рядом, ничего не делает. Они об этом не знают, но в разных концах ареала вашего обитания происходят вещи, которые, казалось бы, вы и не делали. А у людей ассоциация, что, если человек что-то делает, все об этом знают. Но когда то тут, то там начинают всплывать результаты ваших действий, у людей начинает «рвать голову».

Эти проекты — сильная вещь. Делать что-то, о чем другие не знают, что будут видеть только по результатам. Это один из секретов личной власти. Сильные люди не показывают процесс, не хвастаются, а просто берут и делают. Казалось бы, они живут, как обычные люди, но потом начинают всплывать результаты деятельности. Особенно если не рассказываешь, что не спал два

месяца ночами и работал по 16 часов в сутки семь дней в неделю. Просто говоришь, что неспешно сделал. Люди привыкли работать по восемь часов в день пять раз в неделю и вечерами смотреть телевизор. Для них все это — вообще другая вселенная.

У каждого с детства есть какие-то заветные мечты, они могут быть рациональными и нерациональными. Многим мужчинам хочется покататься на классной спортивной машине. Причем не иметь ее, а именно покататься — так показывает практика. Думаешь сначала, что хочется иметь, а когда прокатился, оказывается, хотелось просто новых ощущений. Кому-то хочется петь, чтобы все хлопали, кому-то танцевать, кому-то съездить на необитаемый остров, кому-то что-то еще. Обычно эти вещи не настолько приоритетны. Да, есть гипотетическая мечта, и обычно люди думают, что когда-нибудь ее реализуют. И понятно, что это «когда-нибудь» никогда не наступает.

Это не вещь, а обязательно действие. Где-то побывать, что-то сделать, научиться кататься на чем-то, прыгать с чего-то, заниматься каким-то спортом. Ваша задача на завтра — найти такую вещь, которая давно была у вас в мечтах.

Идеально, если заглянете в детство и вспомните что-то, потому что там колоссальная энергия. Допустим, хотелось поуправлять подъемным краном или чем-то еще. Вспомните одну из таких мечтаний, чего когда-то хотелось и сейчас хочется. Скорее всего будет нерационально, потребует много денег, а с логической точки зрения — какая-то фигня. Скорее всего за один день не сможете это реализовать, а если получится, то супер.

Если в детстве хотели поуправлять локомотивом, найдите машиниста, договоритесь с ним, скажите, что мечтали об этом всю жизнь. Думаю, за определенную плату вам могут пойти навстречу.

Если вам нравится что-то, просто пойдите и сделайте это. Найдите то, что нерационально, возможно, это сумасшедшая идея, но реализуйте ее. Это необязательно должно быть секретным, но хорошо, если секретно. Потом покажите фотографии, например, вас за рулем Ferrari. Если хотелось какую-нибудь машину, сходите в автосалон и попросите, чтобы вас прокатили, устройте тест-драйв. Если хотелось прыгнуть с парашютом, прыгайте. Если мечтали куда-то поехать, идите в турагентство, вносите предопла-

ту, чтобы потом не отмазаться.

Мечта должна быть связана с действием, а не с владением. Найдите хотя бы маленькую мечту. Пусть ее невозможно достичь прямо сейчас. Завтра сделайте большой шаг, подготовьте плацдарм для реализации. Я не буду говорить, зачем мы это делаем. На подобные вопросы отвечу в конце тренинга. Думаю, постепенно начнет выкристаллизовываться понимание, зачем делаем те или иные вещи. Пока наслаждайтесь реализацией мечты, тем, что она превращается в реальность.

Дикий наряд и лучшая одежда

Необходимо весь день ходить в совершенно дикой и неестественной для вас одежде. Если каждый день ходите в костюме, с аккуратной прической, надевайте спортивный костюм, кроссовки, делайте безумную прическу и так идите. Можно перекрасить волосы в другой цвет, мужчинам можно накрасить ногти зеленым цветом. В общем, одеваемся и делаем внешний вид совершенно диким. Вы бы никогда не вышли так на улицу, если бы вы не взяли в руки эту книгу. Другому человеку, глядя на вас, должно быть страшно.

Если всегда аккуратно выбираете цветовую гамму, можно надеть что-то броское. Например, ярко-розовые носки для мужчин. В общем, оденьтесь совершенно безумно. Куда в этом идти? Идите на работу, поезжайте в общественном транспорте. Обязательно появитесь в такой одежде в общественном месте, зайдите в магазин.

Когда будете это делать, отслеживайте как свои ощущения, так и ощущения других. Можно надеть разноцветную одежду, зеленые носки, покрасить волосы краской, которая быстро смы-

вается, покрасить ногти в яркий цвет. Сделайте все, чтобы выглядеть безумно в глазах окружающих. Для женщин тоже можно что-то придумать, чтобы самим было страшно надеть. Например, наденьте костюм скомороха.

Ваша задача — одеться, чтобы это было безумно для вас. Мужчины, если вы совершенно продвинутые, накрасьте ногти в черный или красный цвет, чтобы было заметно. Если обычно ходите в костюме, наденьте к нему кроссовки или несуразный галстук. Проведите так весь день. Обязательно побудьте хотя бы немного в общественном месте. Желательно проехать остановку на метро, автобусе, маршрутке. Следите за реакцией окружающих и за своими ощущениями. То же самое на работе.

Идеально при этом никому ничего не объяснять. Просто вам так захотелось одеться, встали с левой ноги. Если совсем тяжело, можете сказать, что поспорили с кем-то, что проведете день в диком наряде. Но это первый день. Идите навстречу очередным страхам и обязательно сфотографируйтесь.

Другой раз наденьте самое лучшее, что у вас есть. Сделайте прическу, можно сходить в салон. Надо выглядеть с иголочки: начищенная обувь,

все блестит и сверкает, как будто вы собираетесь на свадьбу.

Страх нищеты, роскошь и замедление

Какие уроки вы извлекли из предыдущего упражнения, что о себе поняли? Коллеги могли подумать, что у вас что-то не в порядке с головой. Но это нормально. Уверен, день был необычным, у вас скорее всего давно не было таких эмоциональных и насыщенных событий.

Какие уроки вам преподал этот день? Что вы смогли узнать об окружающем мире, о себе? Если просто переоделись, походили и все, получилось не совсем то. Мне хотелось бы, чтобы вы сами анализировали, что дал этот безумный день. Как реагировали на вас незнакомые люди? Скорее всего проявляли равнодушие. Они как зомби, ничего не видят вокруг. В какой-то момент может быть обидно, что вы так наряжались, а все уткнулись в газеты.

Мог быть и другой вариант. Они могли смеяться, а потом уважительно что-то говорить. Адекватные люди, во-первых, понимают, смотря на вас, что вы активный человек. Они догадываются, что вы не просто сумасшедший, а живете с каким-то глубоким смыслом. Сильно продвинутые могут спрашивать, зачем вы реально это

сделали. Они догадываются, что в вас не просто так проснулась безвкусица. Они уважают вас за то, что не идете туда, куда следуют все.

Толпа, к сожалению, практически всегда не права. То, что делает большинство людей, для каждого отдельного человека невыгодно. Если все занимаются чем-то, за это мало платят. Это можно применить ко многим вещам. Понаблюдайте за тем, что делает толпа, и ведите себя наоборот. В девяти из десяти ситуаций будете в плюсе. Как на бирже: когда все покупают, нужно продавать.

Прочитайте книгу Роберта Чалдини «Психология влияния». Он описывает механизмы формирования толпы. Почему толпа ведет себя так, как ведет. Два слова об этом. В ситуации, когда существует хоть малейшая доля неопределенности, большинство людей смотрят на то, как ведут себя другие. Людям некомфортна ситуация нестабильности. Когда они в чем-то сомневаются, смотрят на то, как ведут себя другие. Вы наверняка это замечали за собой.

Допустим, нужно купить незнакомую продукцию. Наверняка купите тот телефон, рекламу которого видели больше всего. Почему? Потому что в подсознании заложено, что большинство

людей пользуются именно этой моделью. Вы тоже ориентируетесь на мнение толпы, даже если считаете, что не подчиняетесь.

Иногда это даже неплохо. Когда нет источников информации и есть на что опереться, это лучше, чем делать случайный выбор. Но если хоть что-то понимаете в направлении, куда идет толпа, ничего хорошего там не осталось. Представьте лес, который заполнен ягодами. Первые посетители срывают самые большие и вкусные. Вторые идут по смятой траве и подбирают остатки. А когда идет толпа, остаются лишь одни ошметки.

Пример в аэропорту. Приходите на таможенный контроль, люди стоят в одну или две ячейки. Все становятся туда, где самая длинная очередь. Потому что там стоит толпа. То же самое бывает в магазинах. Если где-то видите, что делает толпа, скорее всего нужно делать противоположное. Не нужно выполнять то, чем занято большинство; нужно делать другое, чтобы вам было выгодно.

Людям завидно, что можете выставить себя в неестественном свете, сильно отличающемся от других, и при этом чувствовать себя нормально. Они так не могут, потому что для них одеться, как вы, — лучше застрелиться.

Что вы чувствовали, когда выходили из дома, как изменились переживания к середине и концу дня? Скорее всего, когда выходили, вам было очень не по себе. Вас колбасило, мандражило, было страшно. Изменилось ли что-то потом? Для некоторых это было страшно, а может быть, весело. К концу дня, вероятнее всего, появилось чувство пофигизма. Вам стало плевать на мнение окружающих. Если хотите добиваться успеха, выдвигаться вперед, развивать себя, обязательно начнете выделяться из толпы.

Почему? В большинстве своем люди консервативны, их силой не заставишь чему-то учиться, развиваться. Если работаете над собой, начинаете выделяться. На вас тут же показывают пальцем. Чем успешнее будете становиться, тем больше будут закидывать грязью, опускать до своего уровня. Если человек смотрит на вас и понимает, что ваша динамика развития выше, у него появляется сильное чувство дискомфорта. «Рядом со мной был такой же человек, как я, но вдруг он начал что-то делать. Через какое-то количество времени стал значительно успешнее, чем я».

У человека в жизни есть два основных варианта поведения. В первом случае он может

решить усиленно развиваться, но для этого нужно напрягаться, а люди этого не любят. Второй вариант — опустить успешного человека до своего уровня. Опускать, конечно, гораздо проще. Поэтому критиком быть легче, чем деятелем. Как только начинаете что-то делать, вокруг образуется толпа критиков. Они начинают показывать на вас пальцем, крутить у виска, говорить, что вы сумасшедший, что у вас ничего не получится. Вы теперь у всех на виду.

Наверняка к сегодняшнему дню вы уже начали понимать, что мы с вами проводим над собой контролируемые эксперименты. Большинство людей безумно боятся оценки окружающих. Причем боятся в глупых ситуациях, например, им трудно что-то спросить. Мы принудительно создали ситуацию, когда на вас тыкали пальцем и все внимание окружающих было приковано к вам. Это внимание было не в вашу пользу. Мы в течение одного дня взяли и попробовали то, что будет происходить, если не захотите останавливаться в развитии. Вы будете выглядеть в глазах окружающих сумасшедшим.

Это будет не так буквально, как делали вчера, но с точки зрения принятого окружающими поведения это может казаться безумием. При-

ятное в том, что вы попробовали и заметили: поначалу непросто, но постепенно перестаешь бояться мнения окружающих: «Пусть они говорят, что хотят, я делаю то, что делаю». И вот что удивительно: многие люди ничего не замечают вокруг, пока их буквально не повернешь в свою сторону.

Кто наблюдал за собой страх остаться без денег, страх бедности? Это сильный страх, он мешает большому количеству людей. Этого все боятся, потому что страшно, что не на что будет жить. Весь день завтра нужно провести без денег. Выкладывайте из кошелька все деньги, кредитки и живите без них. Попробуйте и поймите, что так тоже можно жить. Делаем очередной контролируемый кризис.

Можно в процессе зарабатывать, но жить без старых ресурсов. Нет холодильника с едой, шкафа с сухариками, нужно найти способ прожить абсолютно без денег. Придумайте способ попасть в общественный транспорт, уговорите кондуктора вас пустить. Договоритесь с кем-то, кто будет проходить рядом, перепрыгните турникет. Весь день завтра проводите без денег. Абсолютно с самого утра. Ищите способ, как вам прожить этот день.

Просить деньги в долг тоже нельзя. Вы не можете с утра зайти к знакомому и попросить: «Дай-ка мне тысячу». Ищите варианты, договаривайтесь с кем-то, идите пешком. Можно попросить поделиться обедом. Можно заработать обед. Как угодно. Но денег завтра нет вообще.

В субботу — все наоборот. Живите полностью для себя. Буквально купайтесь в роскоши. Почувствуйте, как замечательно жить, когда можно позволить себе все, что хочется. Понятно, какие-то рамки будут, но все равно, можете пойти и погулять по городу. Заходите в салоны красоты, рестораны, театры. Награждайте себя, балуйте. Ваша задача — пожить со вкусом и прочувствовать это. Подарите себе то, что обычно не позволяли, на что жалели денег, считали это нерациональным. Молодые люди часто покупают своим девушкам лучшее, а себя обделяют. Ваша задача — прожить день полностью для себя. У вас будут два контрастных дня, надеюсь, они вам понравятся.

Не обманывайте себя, что не можете найти денег, вам нужно это сделать. Необязательно покупать Bentley, хотя это было бы здорово, но как минимум что-то, что вы не позволяли себе, надо осуществить. Для женщин это может

быть поход в дорогой салон, на массаж, куда раньше жалели денег. На один раз сможете найти возможность реализации: может быть, занять денег. Для мужчин тоже есть масса приятных мелочей.

Вопросы звездам

Во-первых, хочу вас поздравить: мы пересекли экватор. Я вами горжусь: если поинтересуетесь у знакомых, они будут прилагать усилия, чтобы не попасть в ситуации, в которых оказались вы. Но многие на себе ощутили, что это не так страшно, или страшно делать.

То, что вы прошли, — колоссальный опыт для очищения окружающего мира, развития внутренней силы и личной власти.

Следующие два дня будут проще с эмоциональной точки зрения, но они также интересны. В понедельник и вторник — опять задание на два дня.

Необходимо зайти на различные сайты, найти пять людей, которые вам импонируют, и написать им. Это люди, с которыми интересно общаться, которым хотелось бы задать вопросы.

Если письмо дойдет до нужного человека, желательно, чтобы ему была интересна тема. Понятно, что не всегда попадете, но тем не менее. На тему основной деятельности их и так достали журналисты. Напишите о чем-то более личном. Задайте вопрос, чтобы на него можно было крат-

ко ответить.

1. Выберите пять человек, лучше десять: это могут быть писатели, редакторы журналов, выберите тех, кто вам импонирует. Начните с русскоязычных, можете, конечно, и на иностранных сайтах попробовать. Если не найдете людей, которые интересны, спросите родственников, с кем интересно было бы пообщаться, или выберите просто знаменитых людей. Не берите локально известных, ищите знаменитых на всю страну.

Это может быть политик, спортсмен, автор книг, телеведущий. 2. Выберите три любимых журнала или газеты, найдите тему, которая интересна, напишите письмо главному редактору Найдите контакты на сайте или в журналах, они, как правило, доступны. Что можно писать? Все, что угодно. Задайте какие-то вопросы, предложите темы, которые хотели бы видеть в журнале, отметьте, какие статьи понравились, что не понравилось, поблагодарите за прошлую тему. Идеально, если пришлете какую-то информацию, если думаете, что это будет интересно журналу. Желательно, чтобы письмо не просто содержало в себе «Спасибо, редактор», а чтобы поднимался вопрос. Чтобы получить ответ, вопрос должен

быть развернутым.

Как найти контакты человека? Как правило, в интернете. Если это известный политик, можно найти партию, в которой он состоит, или персональный сайт. У спортсменов есть сайты, у авторов. У бизнесменов есть сайты компаний, письмо можно отправить в пресс-службу. Ищите в Яндексе. Если за ближайшие два дня успеете получить ответ, отлично. Скорее всего так быстро не ответят. Наверное, задание будет более простым, тем не менее, его нужно сделать. Оно имеет глубокий смысл.

Правда

У вас были, наверное, ситуации, когда вы оказывались неправы и почему-то в этом не признавались. У всех есть вещи, про которые они должны были сказать кому-то, но испугались и не сказали. Не говорю о ситуациях, которые упущены. Но каждый может найти такие случаи сейчас, когда надо признаться в чем-то, открыть «скелет в шкафу». Но это страшно и некомфортно.

Завтра нужно найти такую ситуацию, то, что скрывали, что давно нужно было сказать. Потому что личная власть начинается с власти над собой. Для этого нужно снимать гири, якоря, которые тянут назад, даже если неправду сказать лучше. Или легче. В первый день нужно найти у себя что-то такое, что нужно было сказать, но было некомфортно. Если таких ситуаций много, выберите одну, когда соврали или недосказали.

Учитесь не врать в мелочах. Например, когда спрашивают: «А почему ты не позвонил?» Не пытайтесь по привычке соврать: «Телефон сел, не мог позвонить», «Я так был занят». Честно

скажите: «Не захотел». Или вам задали вопрос: «Почему ты не приехал?» Не пытайтесь соврать, что были заняты, что кто-то заставил поехать к теще копать огород. Отвечайте правду: «Не захотел».

Проблема в том, что слова — материализованные мысли. Если пытаетесь материализовать то, чего не было, расходуете много энергии. Когда перестанете врать, заметите сильное изменение в отношениях. Почему? Потому что люди увидят, что строите с ними честные отношения, даже если они не самые лучшие.

Все люди ищут какие-то оправдания, при этом часто врут, особенно в мелочах. Если будете говорить правду, за это вас будут уважать. Поначалу какие-то отношения могут из-за этого просесть, но далее идет большой взлет. Если хотите вести людей в каком-то направлении, нужно быть честным с самим собой, особенно в мелочах.

Если совсем не хочется говорить правду, просто не говорите. Так и отвечайте: «Я не хочу говорить об этом». Или скажите: «Я понимаю, что то, что сейчас скажу, может тебя обидеть, но я лучше скажу это, чем промолчу».

Если присмотритесь, увидите удивительные вещи. Люди одним говорят одно, а другим по это-

му же поводу — совершенно другое. Особенно тем, кто любит посплетничать. Но если начинаете строить откровенные отношения со всеми, увидите, как меняется жизнь. Лучше маленький конфликт сегодня, чем большой завтра.

Каждый раз, когда чувствуете, что пытаетесь соврать по мелкому поводу, прекращайте это делать. На вопрос, почему опоздали на работу, нельзя отвечать: «Промок, пришлось переодеваться». Начните говорить правду.

Далее отстреливайте мелочи у других. Когда начинают врать в мелочах, вы останавливаете разговор и говорите: «Ты вот сейчас мне врешь, не надо этого делать». Люди будут пытаться настоять на своем: «Это действительно так было». Говорите: «Либо мы прекращаем наш разговор, либо ты говоришь правду».

Становитесь требовательными. Но чтобы требовать с других, нужно начать с себя. Тогда появляется право что-то говорить. Иногда лучше выяснять отношения один на один, а не при всех.

Нужно сказать то, что давно скрывали, и говорить правду в мелочах. Отслеживайте, потому что по привычке можете соврать. Исправляйте себя.

Сказав не всю правду, обманываете сами себя. Возможно, не стоит начинать с семьи, если не уверены, что это не разрушит отношения. А по поводу всего окружающего мира — обязательно. Ловите на лжи начальника. Не факт, что для вас сложится дальше работа с этим человеком, но это будет хорошая тренировка.

Страх публичных выступлений, замедление и долги

Многие знают, что этот страх — второй по силе после страха смерти. Он действительно серьезный, и большинство людей боятся выступать публично. Страшно, как смотрят окружающие и что они думают. Многое вы уже проработали, и это будет проще. Тем не менее, если никогда не выступали, возможно, будет не так уж и просто.

Надо найти место, где сможете выйти и вещать на любую тему вживую. Интернет-семинары не считаются. Вы не видите других участников, их реакцию. Но сейчас говорим о выступлениях публичных. Может, это будет 5-минутная речь. Придумайте, о чем хотите рассказать, это может быть история, анекдот. Толкните речь в защиту кого-то на автобусной остановке или в вагоне метро.

Подготовьте тезисы, заранее продумайте небольшое выступление. Потом просто отрабатывайте навык. Тема не важна. Надо, чтобы было более пяти слушателей.

Делайте то, чего раньше не делали. Если не проводили тренинг для сотрудников на работе, сделайте это. Вещайте о чем-то на улице, в «Макдональдсе». Не важно, какая будет реакция, будут вас поддерживать или крутить у виска. Мы растем и развиваемся, когда делаем что-то новое.

Когда себя обманываем, чувствуем это. Дальше вопрос, что победит. Говорим, что это внешние обстоятельства или становимся честны сами с собой. Часто это становится неприятно, потому что приходится признать качества, которые не хотелось бы в себе видеть. Но через это признание, через ответственность перед собой развивается личная власть и внутренняя сила. Отсюда идет возможность влиять на людей и требовать что-то от них.

В воскресенье, как всегда, замедляемся. Но это еще не все. Нужно проработать долги. Необходимо выписать все долги, которые на вас висят. Это не только кредиты, но и долги родственникам, знакомым и т. д. Если хотите быть свободным, нужно от этих долгов отделываться. Я не говорю о полезных долгах, например, если берем кредит в бизнесе на закупку товара, чтобы его продать дороже. Говорю о долгах, когда взяли и куда-то потратили деньги.

И эти долги сильно тянут вниз. Они отсасывают часть энергии, потому что постоянно думаешь: «Что случится, если останусь без денег? Я постоянно должен выплачивать ипотеку, ведь в конце месяца придется заплатить за это». Часть фокуса внимания находится в том, что вы кому-то должны. Сила передается через внимание. Долги берут на себя часть этого фокуса.

Долги могут быть не только финансовые. Например, кто-то что-то для вас сделал, а вы нет — это тоже долг. Кому-то не позвонили, не поздравили с днем рождения, что-то пообещали, но не выполнили. Ваша задача в воскресенье — сесть и вспомнить, кому и что должны. Составьте план по закрытию долгов. Это важно.

Долги можно сравнить с гирями, которые висят на ногах. Идти с ними смело и быстро — сложно. Большинство людей ничего не делают и остаются на месте. Это из-за того, что у них много долгов, которые сами понабирали. Машины, купленные в кредит, квартиры и т. д. Чтобы спокойно идти вперед, нужно «отстреливать» эти долги.

Слабое звено и умение торговаться

Нужно быть уверенным, чтобы спокойно вести себя на публике. Это нужно сделать несколько раз, дальше все будет в порядке. Это как с любым незнакомым делом: страшно и некомфортно, а когда повторил, вырабатывается здоровый пофигизм к тому, что думают окружающие.

Для остальных людей, конечно же, безумно важно, что о них подумают другие. Они не делают кучу важных вещей, которые способны дать сильный толчок вперед, просто потому, что боятся оценки окружающих. У вас сильно снизился этот порог. Если сравните себя с окружающими, даже если спросите, как они считают, наверняка скажут, что заметили в вас изменения.

Для публичных выступлений необходим навык удержания внимания аудитории. Если тема актуальна, я бы рекомендовал сходить на курсы ораторского искусства, актерского мастерства, публичных выступлений, где вам поставят базовые основы.

Если не получилось публично выступить, догоняйте. На это не нужно много времени. Начните толкать речь про что угодно, привлеките

внимание и постарайтесь его удержать хотя бы в течение пяти минут. Следите за ощущениями: вам становится комфортно или, наоборот, дискомфортно, когда на вас смотрят, оценивают и что-то думают.

Когда выглядите не как все или действуете не как все, люди начинают отворачиваться, отводят взгляд. Им некомфортно находиться в нестандартной ситуации, потому что рядом странный человек и непонятно, чего ждать. Когда ведете себя не как все, сразу добавляется внутренняя сила. Об этом мало кто знает, хотя вывод очевиден.

Допустим, есть группа людей: в детском саду, школе, коллективе. Если кто-то действует не как все, чувствуете, что человек сильнее окружающих.

Необходимо найти слабое звено, сферу жизни, где чувствуете, что сильно приседаете. В коучинге, личностном росте популярно «Колесо баланса». Рисуют колесо, делят его на какое-то количество секторов, каждый сектор обозначает часть жизни. Сектора могут быть следующими: тело, мозг, дух, управление временем, управление людьми, деньги.

Суть в том, что можете нарисовать подобный

круг, например: здоровье, отношения с близкими, финансы, спорт, хобби, отдых и т. д. Должно быть порядка восьми направлений жизни. Каждая сфера измеряется от 0 до 10. 10 — идеал желаний. И вы измеряете все, как есть сейчас. Например, по деньгам находимся на уровне 4 из 10. Если соединить это в общее колесо, увидим, в каких областях сильно просели в отличие от остальных.

Если есть сфера жизни, которая сильно проседает, понимаете, что без того, чтобы подтянуть слабое звено, дальше идти сложно. Потому что общий фон жизни измеряется по уровню слабого звена. Задача — найти слабое звено, которое видите.

Суть в том, что мы развиваемся так, как развивается слабое звено. Необходимо найти, что сейчас хуже всего развито, над чем нужно поработать. Надо подобрать семинар, который поможет устранить это. Развиваемся в какой-то теме, чтобы провалы перестали повторяться. Обязательно находим, у кого можно поучиться. Книги не помогут, потому что, если бы могли самостоятельно это развить, уже сделали бы. Теперь пробуем делать в группе с тренером.

Если проблемы в отношениях, найдите тре-

нинг по отношениям; если со временем, найдите тренинг по тайм-менеджменту, личной эффективности или чему-то еще. Проблемы со спортом — идите в спортзал. Проблемы с финансами — посетите тренинг по ведению бюджета, личным финансам и т. д. Если идете на тренинг или семинар, смотрите на тренера, а не на то, что написано в продающем тексте. Последний пишется по определенным законам, и, если он хорошо написан, вы можете купить участие в семинаре, потому что вам понравился текст. Это не значит, что семинар будет хороший.

Если не хватает ярких впечатлений, подумайте, что может их придать. Запишитесь на танцы, прыжки с парашютом. Семинар — необязательно мероприятие, где можно получить знания. Вполне возможно прокачать какой-то навык.

Допустим, слабое звено — навык продаж, нужно его повышать. Если работаете в сфере продаж, хороший семинар по продажам повысит результативность на 30–50 %, а сильный увеличит продажи в несколько раз. Как правило, такие тренинги посещаются за свой счет. Попробуйте выторговать это за счет компании. Договоритесь, что пройдете семинар, потом это поможет столько-то дополнительно заработать для компании

или столько-то сэкономить. А если в течение ближайших месяца-двух это осуществится, компания оплатит семинар.

Надо уметь торговаться. Где угодно, но чтобы снизили цену. Можно пойти на рынок, там потренироваться. Добиться снижения цены нужно хотя бы на 30 %: если меньше, то это несерьезно. Можно с таксистом торговаться. Вы уже поняли, что людей не так сложно прогнуть, даже если раньше считали, что они никогда не согласятся.

Выберите область там, где высокая маржа, где сильно накручивают, и добейтесь скидки хотя бы на 30 %, идеально — на 50 %. Это задание для всех. Теперь задание для продвинутых. Оно будет разделено для тех, кто работает в бизнесе, и для тех, кто занят на наемной работе.

Делайте, если считаете, что готовы к этому, если нет, можете не делать, сами выбирайте. Если есть сотрудники, найдите разгильдяя и увольте его. Как вариант, увольте геморройного клиента, если деньги, которые он платит, не окупают головной боли, которую он приносит. Будьте готовы просто отдать деньги обратно: объясните, что такой геморрой вы дальше за эти деньги тянуть не будете. Либо не работаете с этим клиентом вообще, либо цена вырастает в два раза.

Можно совместить это упражнение с заданием по высказыванию правды.

Это задание для тех, кто трудится на наемной работе. Идите наверх к боссу, говорите о прибавке к зарплате. Причем не просто приходите и говорите, что хотите больше денег, как делают все: их, как правило, посылают. Приходите и говорите, что хотели бы увеличить зарплату или доход, и тут два варианта. Первый вариант, самый приятный, когда вам говорят: «Да, хорошо». И вы удивитесь, почему не сделали этого раньше. Второй вариант, когда говорят «нет». Тогда спрашивайте, что нужно сделать, чтобы зарабатывать на 30–50 % больше.

Говорите: «Что я должен сделать, какие навыки получить, чтобы зарабатывать, допустим, 70 тысяч рублей?» Говорите конкретно в цифрах. Вам рассказывают, дальше составляете план, как можно это сделать, и выполняете.

Умножение ценности

Двигать можно любые границы людей, причем достаточно сильно, в том числе и цены. Это будет полезный навык, потому что мало кто привыкает постоянно добиваться скидок. Если в вас это встроится, по любому поводу тут же начнете торговаться. Сначала будут мелочи, впоследствии это может сказаться и на более серьезных вещах. Точно так же с покупкой квартиры, машины, а там скидка 3–5 % — существенная сумма.

Один мой знакомый выторговал серьезную скидку в салоне на покупку нового джипа Volvo. Он прошел не один салон, а несколько, ему не сразу ее дали, но везде ходил, торговался. Говорил: «Я хочу такую цену, если нет, пойду в другой салон, их много, имею право выбирать». В итоге он это сделал. Главное, подготовиться и иметь аргументы для торга.

Возможно, вы считаете, что выбивать скидку — мелочно. Я так не считаю. Можно считать мелочным, если кто-то чуть-чуть оскорбил. Либо вы это терпите, либо выбираете путь силы и убираете даже мелочные компромиссы. Если бы покупали машину, скидка 10–15 % казалась бы

мелочью или нет? Если нет, ничего не меняется. Вопрос в том, являешься принципиальным в мелочах или то такой, то сякой. Но тогда это не очень хорошо. Мы говорили о том, что стоит устанавливать рамки. Не нужно везде и всегда торговаться. Хотя это полезно для развития навыков. Можете прописать для себя: «Если сумма вопроса превышает 5 тысяч рублей, к примеру, всегда требую скидку».

Торговаться нужно всегда, даже если не надеетесь на скидку, ведь ничего не теряете. Это как в анекдоте. Мужчина сидит, обедает в ресторане, приносят счет. Открывает и смотрит: суп — 200 руб., второе — 300 руб., прошло / не прошло — 50 руб. «А это что такое?» — «Ну, не прошло».

Можно просить не только скидку, но и подарки, дополнительные условия у контрагентов и т. д. Запомните одно правило, которое поможет, что бы вы ни покупали. Когда хотите купить какой-то товар или услугу и спрашиваете цену, подготовьте первую реакцию, независимо от условий. Даже если понимаете, что это лучшая цена, которую когда-либо встречали, все равно надо удивленно переспросить: «Сколько-сколько?» Вы источаете праведный гнев: как можно

было так нагло назвать такую безумную цену? Делайте так в любом случае — это сильно помогает.

А теперь будем поднимать свою ценность в мире. Почему это важно? То, что получаете — деньги, отношения, эмоции, — все является мерилом вашей ценности в глазах других людей. Порой получаете в кредит те же деньги, эмоции; порой, наоборот, отдаете в мир больше, чем получаете обратно.

На завтра нужно найти 10 дел, которые поднимут вашу ценность в этом мире. Важно выдавать из себя больше, потому что то, что получаете обратно, лишь небольшая часть того, что отдаете. Можно как угодно к этому относиться, считать это эзотерикой или чем-то еще, но чем больше мы несем ценностей в окружающий нас мир, тем больше получаем обратно. Если хотите добиться чего-то серьезного, отдавать придется больше, чем будете получать. В этом один из важных секретов. Потому что в основном люди этого не понимают.

Психология людей такова, что сначала им должны что-то дать, а потом они отдадут. Вы это встречаете и в отношениях, и в деньгах — в чем угодно. Но секрет успеха в том, чтобы вначале

выдать больше ценностей, а потом получить от этого какую-то часть. Что конкретно я имею в виду?

Ваша задача — дать миру больше ценного. К примеру, дать клиентам лучший сервис, возможность заработать больше денег, получить больше приятных эмоций от общения с вами. Чтобы коллегам было приятнее работать, начальству — результатов больше, чем формально могли бы получить за это зарплату. Близким — больше положительных эмоций; друзьям, родственникам — больше общения; людям, которые окружают, — больше информации. В общем, принести больше пользы.

Нужно приносить больше эмоций в целом, как положительных, так и отрицательных. Это важно. У каждого есть темная сторона, которой не надо бояться. Нас приучают, что надо быть белыми и пушистыми, а это совсем не так. В темной стороне заложен огромный источник внутренней силы. Не пытайтесь быть все время добрыми. При переходе от негатива к позитиву идет огромный всплеск энергии.

Дела могут быть абсолютно разные. Подумайте, как сможете дать в самых разных направлениях миру вокруг себя больше ценностей. Бумерангом

к вам все вернется. Если не хочется давать это конкретному человеку, дайте другому.

Возможно, у вас возникало ощущение, что после контроля границ люди могут разочароваться в вас как в человеке добром и безотказном. Может быть, сотрудники будут на грани увольнения. Если они привыкли сидеть на шее и ездить на вашей доброте, зачем вам такие сотрудники. Это не значит, что вы злой вообще. Вы можете быть неадекватны только при переходе ваших границ.

Устанавливаете границы правил работы сотрудников. Говорите: «Я плачу вам зарплату за то, что работаете по таким-то правилам. Если не нравится, давайте расстанемся, но терпеть пренебрежение я не буду». Конечно, они будут возмущаться. Но если видите, что это по делу, зачем такие работники? Да, если не готовы адекватно работать, придется уволить.

Дискомфорт будет обязательно, пока не привыкнут к вам новому Люди в основном вообще не понимают, что с вами происходит. Они видят внешние отражения внутренних изменений. И не все к этому готовы.

Раньше вы были мягким и пушистым, а тут вдруг начинаете требовать, чтобы все работали,

как должны. Они не понимают, почему была халява, а тут вдруг кончилась. И дальше вопрос уже для вас. Хотите продолжать работать с людьми, которые привыкли к халяве, или хотите работать с теми, которые дают результат? Нужно выбрать, но не всегда выбор очевиден. Может быть, вам теплая атмосфера важнее, чем результат. Это тоже выбор. Результат будет заметно ниже, чем при жестком управлении, зато будут теплые отношения.

Если вы будете строгим, но справедливым, это не значит, что вас не будут любить. Конечно, у тех сотрудников, которые любят халяву, такого не будет. Они начнут воспринимать требования в штыки. Другие придут на работу заниматься тем, чем должны, а не сидеть в «Одноклассниках», пить чай, кофе, постоянно ходить курить.

Чем больше преодолеваете страхов, тем сильнее развиваетесь как личность. Дам один из рецептов, который поможет, когда чувствуете, что страшно что-то сделать. Сознание пытается подсунуть оправдания, например, не хочется что-то делать, настроение не то. Нужно отбрасывать эти отговорки и идти делать.

Итак, продумайте конкретные дела, которые поднимут вашу ценность в глазах других. Что бу-

дете делать, допустим, в семье: подходить к жене/мужу и говорить, что ее/его любите. На работе будете делать что-то дополнительно или делать то же, но лучше. Будете чаще общаться с друзьями, звонить и поздравлять с днем рождения. На улице будете постоянно улыбаться — это тоже несете в мир, хотя улыбка ничего не стоит. Более того, она еще поднимает вам настроение.

Путь силы

Повышайте стандарты и требуйте этого же от других: чтобы чек совпадал с заказом. Если врут, берите человека за горло и не позволяйте себя обманывать. Если нахамили, не терпите, а бейте по голове. Если появилось чувство неправильности, ставьте жизнь на паузу, выправляйте все и дальше живите, как надо. Если считаете себя добрым, все на вас будут ездить.

Это не путь, по которому стоит идти сильному человеку, желающему обрести внутреннюю силу, личную власть. Это не значит, что вы не можете быть мягким. Наоборот, стоит с людьми быть хорошим, но до тех пор, пока все хорошо. Чтобы никто даже не пытался в каких-то ситуациях делать что-то во вред вам.

Когда сильно повышаете стандарты жизни и требуете того же от других, с вами рядом становится некомфортно. Чем больше личной силы, тем больше личной власти. Чем больше власти, тем меньше комфорта рядом с вами. Потому что начинаете сильно извергать из себя молнии, выражаясь метафорично. Окружающих это может сильно задевать. У вас для себя выстроились

высокие стандарты, и вы начинаете требовать этого же от других.

Проблема в том, что при поднятии стандартов на свое и чужое поведение многие не выдерживают. Потому что они не способны выносить высокий уровень нагрузок, стресса и т. д. Вас будут хорошо любить издалека, но не терпеть рядом, поэтому некоторые будут отваливаться. Люди, которые также выбирают путь высоких стандартов, будут видеть в вас сильного лидера и притягиваться к вам. Начнете отталкивать от себя других, даже если не делаете этого сознательно. Это будет происходить как будто само. Слабые люди будут исчезать, зато начнете притягивать сильных.

Чтобы вам было не так страшно и обидно, не думайте, что вы одни. Но скорее всего будете редко попадать в общество сильных и целенаправленных людей. Придется самим нести волну позитивных изменений в массы, формировать окружение из тех, с кем вам будет по пути.

Если выбираете путь силы, оставьте хорошее для других. То, что для всех нормально, естественно, хорошо, для вас — недостаточно. Вы не удовлетворяетесь тем, что могло быть и хуже. Начинайте убирать из лексикона слово

«терпеть». Требуйте как от себя, так и от других только отличного. Пусть кому-то достаточно третьей или десятой части денег, которые получаете. То же самое в качестве того, что делаете, в отношениях. Если что-то не устраивает, берите и переделывайте так, как хотелось бы.

Следующий момент: важное изменение, которое рекомендую внедрять, меняя слово «если» на «когда». Не говорите: «Если сложатся обстоятельства, построю бизнес или поеду туда-то». Выражайтесь так: «Когда сложатся обстоятельства, все будет таким образом». Это несущественная замена по содержанию, но не по сути.

Прежде всего эти требования нужно предъявлять себе. Пока не начнете требовать от себя пунктуальности, качества, ответственности и т. д., не можете требовать этого от других. Если что-то нужно изменить, берите и делайте это. Не занимайтесь тем, чем не нравится заниматься. Не общайтесь с теми, с кем не нравится. Не довольствуйтесь качеством, которое не устраивает.

Рекомендую спросить близких, как вы поменялись за время прохождения этого тренинга. Многое начинает их занимать. Сейчас у нас своеобразный чек-поинт, после которого пойдут

необратимые изменения. Подумайте, а нужен ли лично вам этот путь силы. Возможно, скажете:

«Отлично, я попробовал быть жестким, конфликтным, но меня это не устраивает, я готов вернуться к достаточности».

Но если этого мало, если чувствуете бушующую силу, тогда на завтра — важное задание. Завтра «хороним» вещи, которые не приносят вам счастья. Говорим «нет» проектам, клиентам, отношениям, людям, знакомым, вещам — всему, с чем не по пути. Всему, с чем давно пора расстаться, но по какой-то причине не решались это сделать. Тому, от чего не штырит. Потери нужны для дальнейшего роста.

Оставляете только то, что приносит вам счастье. Начинаете отрезать ненужное. Конечно, не мгновенно, но постепенно начинаете это делать. Особенно это касается людей. Мы растем и развиваемся. Наш средний уровень физического, интеллектуального развития в среднем равен уровню окружения. Если возьмете 10 людей, с кем хорошо общаетесь, и посчитаете их средний доход, увидите, что эта сумма похожа на вашу. Если это так, нужно что-то делать.

Если решаете, что вам не по пути, запускаете необратимые процессы. Это ваша ответствен-

ность, вы решаете, что переросли какие-то вещи. Но сила и власть начинаются именно с ответственности. Все люди вокруг бегут от этого. Они готовы заплатить любые деньги, лишь бы передать ответственность кому-то. Но вам нужно поступать наоборот: брать ее всегда, когда возможно.

Когда растете, надо понимать, что для обретения личной свободы и счастья нужно отрезать то, что мешает. Но это не минус, а плюс. Не думайте: «Я лишусь чего-то». Наоборот, когда заканчиваете что-то делать, энергии становится больше. Мы как бы освобождаем место под воздух, чтобы впустить в жизнь новых людей и т. д.

Еще раз предупреждаю, что этот процесс необратим. Вернуться обратно в общую массу уже не получится. Поэтому нужно решить. Это выбор, после которого жизнь становится сложной, но интересной. Можно сказать, жизнь переходит на качественно новый уровень, потому что начинаете делать то, что нравится. Конечно, на 100 % делать и жить так, как нравится, не получится, но на 75–85 % — вполне.

Можете взять часть того, что получили на тренинге. Конечно, путь силы, который совсем жесткий, будет не для всех. Вы попробовали

примерить на себя что можно, а дальше можете выбирать. Если все-таки решите продолжить путь сильного и жесткого человека, которого не устраивает «хорошо», если метите в «отлично», будут потери. Придется отрезать многое в жизни, что для всех будет нормально и хорошо.

Резюмируем. Во-первых, жестко поднимаем стандарты, начинаем быть требовательными прежде всего к себе, затем — к окружающему миру. Во-вторых, если есть возможность, спрашиваем у близких, как мы поменялись. В-третьих, начинаем отрезать все, что не устраивает. И в-четвертых, пишем ответ по итогам всего тренинга.



Вместо заключения

Поздравляю вас с тем, что дошли до конца. Чтобы идти дальше, хочу рассказать ряд правил, которые стоит иметь в виду. Поговорим, как дальше со всем этим жить и как сделать, чтобы не вернуться к прежнему ритму жизни.

Итак, первое сильное правило. Как только что-то решили, сразу начинайте это делать не откладывая. Есть известная поговорка: «Не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня». Но она не для вас. Есть другая: «Никогда не откладывай на сегодня то, что можно сделать сейчас». Это позволит перейти от хорошего уровня к отличному. Научитесь не откладывать, а сразу делать первый шаг к реализации.

Второе правило. Радуемся ошибкам, конфликтам, негативным эмоциям. Потому что это возможность роста. Вы уже поняли, что через дискомфортные ситуации, негативные эмоции мы растем. Если чувствуем, что жизнь везде стала комфортна, это плохо. Нужно развиваться. Мы живем яркой жизнью.

Третье правило. Многие люди пытаются найти

себя, посещают кучу психологических тренингов, пытаются копаться в настоящем, прошлом. Секрет в том, что нечего себя искать. Мы себя делаем, прокачиваем нужные навыки и качества. Берете, отсекаете лишнее, может, где-то добавляете. Естественно, ответственность и результаты на 100 % наши. Никого не виним за проблемы, которые возникли. Потому что сами ответственны за все позитивное и негативное в жизни: ни правительство, ни родители, ни высшее образование, только сами.

Четвертое правило. Редко кто о нем говорит, и оно редко кому передается. Если чего-то не понимаете, нужно это делать. Если не знаете, как быть, можно проводить анализ, маркетинговые исследования. Но если вы в замешательстве, значит, сейчас узнаете что-то новое, и это должно быть призывом к действию. Если не знаете, что делать, нужно делать хоть что-то. Как только начинаете действовать, получаете обратную связь от мира, от других людей, обстоятельств. Понимаете, в какую сторону корректировать движение. Когда нет знаний, информации, не стоим и не ждем, а начинаем двигаться еще быстрее. В таком случае получаем больший результат, чем если вначале собирались все продумать

и понять.

В армии, когда готовят боевых офицеров, есть правило. В условиях высокой неопределенности перед командиром взвода лежит ответственность за принятие решения. Любое принятое решение в 90 % случаях оказывается лучше, чем его отсутствие. Когда есть сомнения, лучше делать хоть что-то, но уверенно, чем продолжать ничего не делать и размышлять, что же делать. По обратной связи быстро поймете, что нужно делать, и все скорректируете.

Пятое правило. Дедлайн — наш лучший друг. Если не ставить ограничения по времени, мысленно можем растекаться. Вы наверняка наблюдали, что дела, которые не требуют жесткого срока, растекаются на неделю, месяц. Имейте это в виду и используйте. Нужно самим делать кризисы. Потому что в такие периоды быстро и много всего делаем. Не надо бежать от кризисов и авралов. Нужно сочетать их с замедлениями и отключениями. Волновая теория жизни работает. Есть аврал, когда делаем все быстро.

Шестое правило. Очень здорово воспринимать многие упражнения как игру. «А вот я оденусь, как сумасшедший, пройдусь по улице, и посмотрим, как они все будут на меня реагировать».

Или: «Вот пойду к шефу и попрошу увеличить зарплату». Представьте, что мир — большая игровая площадка. Используйте ее, играйте. Пробуйте то, что другие считают сумасшедшим, неуместным. Оставляйте след. Можно прожить спокойную жизнь, это будет неплохо, но можно — яркую и насыщенную. Тут выбирать вам, на какой стороне баррикад вы будете.

Уверен, что у вас столько силы, что, если ее использовать в правильном направлении, вы сможете реализовать в жизни что угодно. Просто начинайте делать. За счет энергии и силы будете достигать всего, чего захотите. Потому что у мира не останется иного выбора, кроме как отдать все, что хотите получить.

Теперь нужно работать над скоростью этой реализации. Чем больше внутренней силы, тем быстрее будете получать то, что надо. Но необходимы замедления и отдых. Не забывайте об этом.

Есть два условия достижения больших целей. Они оба важны. Первое условие: вы должны быть готовы сделать необходимое, чтобы достичь цели. Как бы сложно ни было, в любом случае достигнете, если говорите, что не важно, сколько потратите ресурсов, но вы добьетесь.

Другие делают это только пока комфортно, пока не слишком замучило, после чего бросают это дело. Если начнете браться и делать до конца, будете сильно выделяться из окружающих.

Второе условие: вы должны быть готовы заплатить большую цену, чем формальная стоимость цели, придется потратить немало эмоциональных, временных, денежных ресурсов. Когда думаете, что проект потребует столько-то сил, времени, эмоций, денег, заранее будьте готовы, что надо потратить в 3–5–10 раз больше. Если готовы, по сравнению со всеми остальными это поднимет вас на новый уровень. Потому что когда просыпаетесь и понимаете, что, сколько бы это ни стоило, все равно возьмете и доведете проект до результата, количество ресурсов вокруг резко увеличивается. Появляются нужные люди, находите время, добываете деньги и пр.

Когда начинаете так работать до результата, другие к вам тянутся, потому что таких людей мало. Если ставите цель, вы ее достигаете. Когда несколько раз достигнете цели, а люди это увидят, у них начнет рвать от этого крышу, потому что они так не делают.

Есть еще три правила, чтобы соблюсти эти условия. Чтобы быть сильным, нужно постоянно

практиковать следующее: делать то, что сказали, делать тогда, когда сказали, делать тем способом, которым сказали. Если будете жить по этим трем правилам, вас будут безумно ценить, потому что с вами стабильность и результат. Идеальный вариант, когда вы это запланировали и сказали, что это будет. Можно с уверенностью утверждать, что это сделано.

Когда начнете жить по таким принципам, жизнь поменяется. Это корень внутренней силы. Тут есть еще один момент. Даже если ошиблись, вы все равно это делаете. Например, запланировали поездку, а в следующий раз говорите, что это была ошибка, позже сделаете иначе. Вы начинаете в любом случае материализовывать то, что сказали. Поначалу это может не получаться. Но если будете к себе требовательны, произойдет интересная цепная реакция.

Когда поставили сложную цель, потом в нее попали, сказав, что сделаете к поставленному сроку, и достигаете вовремя, — это добавляет внутренней энергии и силы. Следующий проект будет сделать проще. Через некоторое время, когда разгоните цепь, все будет получаться само собой, по мнению окружающих. Они будут считать, что вам повезло. А это самое обидное.

И только вы понимаете, что за этим стоит. Чтобы все это притягивалось, нужна колоссальная работа. Составляйте план, ставьте сроки и делайте.

Последнее задание, уже после тренинга. Передайте знания, которые получили, как минимум трем людям. У вас достаточно сил и энергии, чтобы это сделать. Можете сами придумать что-то на основе моих тренингов или как-то урезать их и провести для знакомых.

Необходимо хотя бы трех человек пропинать от начала до результата. Причем если просто рассказать все то, что я рассказывал, ничего не получится. Их нужно пинать, помочь им взлететь. А это делается только через упражнения.

Вы уже намного лучше разбираетесь в этом вопросе, чем окружающие вас люди.

Как понимаете, над своим окружением нужно работать, причем в двух направлениях. Первое — нужно искать людей, рядом с которыми вы будете становиться лучше, сильнее, добрее, эффективнее. Второе — помогать близким развиваться.

Часть моей миссии — помогать развиваться. Я это делаю через тренинги с теми, кто считает, что им это нужно. Понимайте, что вам придется формировать окружение.

Желаю с умом и в нужном направлении использовать полученную силу и постоянно продолжать ее развивать. Используйте ее во благо, чтобы делать мир сильнее, эффективнее, быстрее и лучше. Желаю успехов!

Андрей Парабеллум

