

ПЛЮС ¹ ПОБЕДА

ГЭРИ КЕЛЛЕР, ДЖЕЙ ПАПАЗАН
НАЧНИ
С ГЛАВНОГО!

1 УДИВИТЕЛЬНО ПРОСТОЙ ЗАКОН ФЕНОМЕНАЛЬНОГО УСПЕХА

12
ПРЕСТИЖНЫХ
БИЗНЕС-
ПРЕМИЙ

Психология. Плюс 1 победа

Джей Папазан

**Начни с главного! 1 удивительно
простой закон
феноменального успеха**

«ЭКСМО»

2012

УДК 65.01
ББК 65.290-2

Папазан Д.

Начни с главного! 1 удивительно простой закон феноменального успеха / Д. Папазан — «Эксмо», 2012 — (Психология. Плюс 1 победа)

ISBN 978-5-04-093263-4

Эта книга попала более чем в 300 национальных списков бестселлеров и заняла первые строчки в рейтингах Wall Street Journal, NewYork Times и USA Today. Получила 12 престижных книжных премий и была переведена на 26 языков. Ее признали одной из 100 лучших бизнес-книг на все времена на Goodreads. В основе предлагаемой в ней методики лежит простой принцип — на каждом временном отрезке, в каждом проекте, в каждой из жизненных сфер нужно сосредоточить свое внимание только на одной задаче. На первый взгляд этот подход кажется утопией, но если проанализировать истории по-настоящему успешных или даже выдающихся людей, станет ясно: все они действовали точно так же — фокусировали внимание на одной вещи и добивались феноменальных результатов. Автор «Начни с главного!» — Гэри Келлер, владелец крупнейшего в Америке холдинга по торговле недвижимостью, — подробно рассказывает, как, следуя этому принципу, не выпустить из-под контроля остальные процессы и поднять свою продуктивность до нечеловеческих высот. Книга также выходит под названием «В ФОКУСЕ. Твой путь к выдающимся результатам». В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 65.01
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-093263-4

© Папазан Д., 2012

© Эксмо, 2012

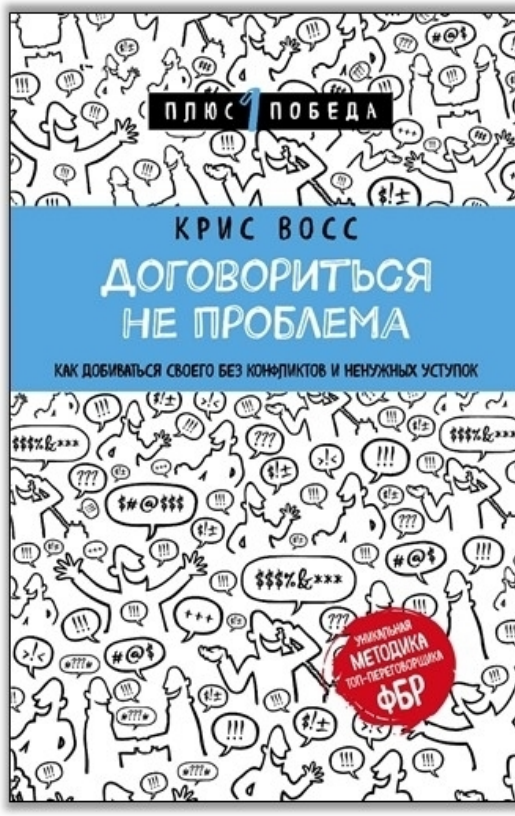
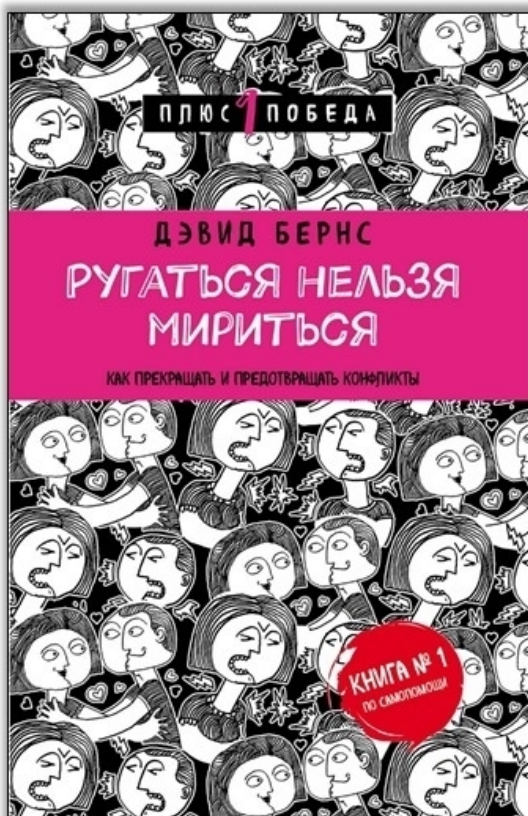
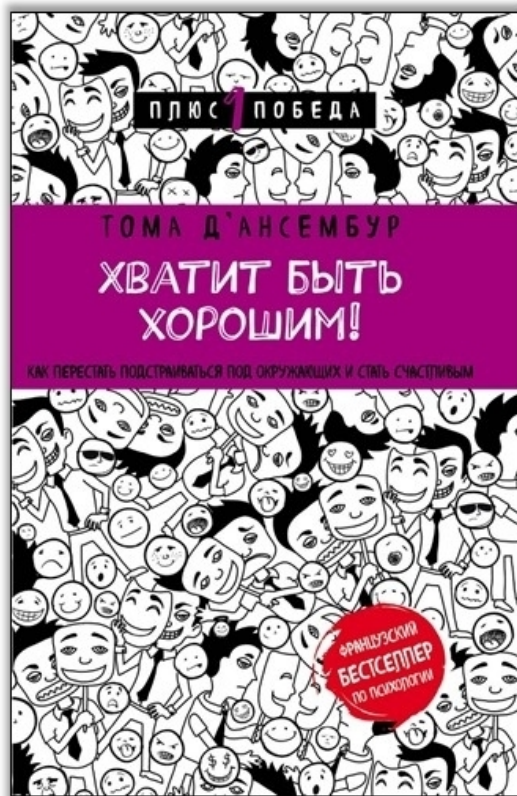
Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ | 7 |
| 1. Единственная вещь | 9 |
| 2. Эффект домино | 12 |
| 3. Успех оставляет улики | 15 |
| Часть 1 | 19 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 21 |

Гэри Келлер, Джей Папазан

Начни с главного! 1 удивительно простой закон феноменального успеха

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Хватит быть хорошим! Как прекратить подстраиваться под других и стать счастливым

Бойтесь говорить «нет»? Хватит игнорировать собственные потребности! Все беды от того, что мы так и норовим переkreить себя под ожидания окружающих, считает Тома Д'Ансембур. Эта книга научит вас улучшать отношения с окружающими, оставаясь самим собой.

Не рычите на собаку! Книга о дрессировке людей, животных и самого себя

Эта уникальная книга способна сделать ваши взаимоотношения с любым человеком, животным и даже самим собой гораздо лучше. Речь идёт о положительном подкреплении – самом надёжном и действенном способе влиять на поведение других. Вы узнаете, как заставить супруга раз и навсегда перестать ворчать; как научить трёхлетнего ребёнка вести себя прилично; как объяснить кошке, что не надо залезать на кухонный стол; как сподвигнуть начальника регулярно повышать вам зарплату; как улучшить свои собственные результаты в любой деятельности или избавиться от вредных привычек!

Ругаться нельзя мириться. Как прекращать и предотвращать конфликты

Что мешает нам избегать взаимных претензий и ссор? Можно ли улучшить уже испорченные отношения? И что для этого нужно сделать? В своей книге Дэвид Бернс отвечает на эти и многие другие вопросы. Известный американский психолог предлагает методику, которая помогла сохранить отношения миллионам людей по всему миру, вырваться из заколдованного круга бесконечных скандалов, научиться проявлять нежность и уважение друг к другу. Это отличное практическое руководство для всех, кто хочет радоваться общению и жить в гармонии.

Договориться не проблема. Как добиваться своего без конфликтов и ненужных уступок

Эта книга – потрясающе увлекательное и одновременно простое руководство по любым переговорам. Не важно, идет ли речь о покупке международной корпорации или ремонте стиральной машинки: 9 методов Криса Восса, выдающегося специалиста ФБР по спасению заложников, работают во всех случаях. При любых условиях. При любых раскладах. Без необходимости идти на компромисс.

1. Единственная вещь

Будь подобен почтовой марке – приклейся к чему-то, пока не достигнешь цели.
Джош Биллингс

7 июня 1991 г. в течение 112 минут земля уходила у меня из-под ног. Не буквально, но очень близко к тому.

Я сидел в сотрясающемся от хохота публики зале кинотеатра на популярной комедии «Городские пижоны». Этот фильм считается одним из самых смешных в истории кинематографа, но в нем есть и неожиданно большая доля мудрости и здравого смысла. В одном из эпизодов суровый ковбой Кёрли в исполнении Джека Пэланса и городской пижон Митч, которого играет Билли Кристал, отправляются на поиски пропавшего стада. До этого они почти все время ссорились, но совместная поездка верхом сводит их в откровенном разговоре «за жизнь». Неожиданно Кёрли натягивает поводья, останавливается и поворачивается в седле лицом к Митчу.

Кёрли: Знаешь, в чем смысл жизни?

Митч: Нет. В чем?

Кёрли (*показывает один палец*): В этом.

Митч: В твоём пальце?

Кёрли: В одной вещи. Единственной. Держишься за это, а все остальное ни х*** не важно.

Митч: Прекрасно, а что именно это самое «единственное»?

Кёрли: А вот это тебе как раз и нужно сообразить.

Из уст персонажа звучит важнейшая тайна сущего. Знали об этом сценаристы или это вышло у них случайно, не так важно. Важно то, что это абсолютная истина. То, что нужно, лучше всего достигается ОДНОЙ вещью.

Я смог полностью осознать это лишь много позже. В прошлом мне довелось испытать успех, но, лишь упершись в стену, я начал связывать свои результаты с тем, как я их достигаю. Меньше чем за десятилетие мы построили успешную компанию с национальными и международными амбициями, и вдруг, несмотря на все мои старания и труды, все пошло наперекосяк. У меня создалось ощущение полного краха.

Ничего не получалось.

Надо от чего-то отказываться

В конце концов (а это и вправду сильно напоминало конец) я обратился за помощью к коучу. Я ввел его в детали моей ситуации и проговорил все свои проблемы как профессионального, так и личного свойства. Мы обсудили мои цели и то, чего я хочу от жизни как таковой, и, нагрузившись моим добром, он отбыл. Когда мы снова встретились, на стене висела таблица, представлявшая собой мою оргструктуру – по сути, краткий обзор состояния компании.

Обсуждение началось с простого вопроса:

– Вы знаете, что нужно сделать, чтобы изменить ситуацию?

Я понятия не имел.

Он сказал, что надо сделать одну-единственную вещь. Он определил 14 позиций в компании, которые требовали замен, и, по его мнению, с правильными людьми на этих позициях

и компания, и моя работа, и моя жизнь переменятся к лучшему. В изумлении я сообщил ему, что мне казалось, что для этого потребуется намного больше.

– Нет, – ответил он. – Это Иисусу нужно было 12 человек, а вот вам – именно 14.

Это был переломный момент. Мне никогда не приходило в голову, как достичь таких больших перемен столь немногим. Было очевидно, что, как бы я ни концентрировался на проблемах до этого, концентрация была недостаточной. В результате этой встречи я принял важнейшее решение: я уволил сам себя.

Я ушел с поста гендиректора и сделал своей единственной задачей поиск этих 14 человек.

И все сдвинулось с мертвой точки. Через три года у нас начался период устойчивого роста, и в течение почти 10 лет мы прирастали год от года в среднем на 40 %. Из регионального игрока мы превратились в международного. К нам пришел успех, и мы двигались только вперед.

Успех следовал за успехом, но помимо этого происходило и кое-что еще. Появилось понимание **ОДНОЙ** вещи.

Когда я выбрал этих 14 человек, я стал помогать развитию карьеры каждого из них индивидуально. Обычно я заканчивал сеансы наставничества перечнем полезных дел, которые они готовы были выполнить в период до следующего занятия. Многим удавалось выполнить большую часть перечисленных задач, но, увы, это не всегда были самые важные. Дело от этого страдало, а люди расстраивались. Я старался им помочь и стал сокращать список: в течение следующей недели ты сделаешь вот эти три вещи... ты сделаешь вот эти две вещи... Наконец в отчаянии я ужаснулся до минимума и стал задавать людям такой вопрос:

– Какую **ЕДИНСТВЕННУЮ** вещь ты можешь сделать на следующей неделе, чтобы облегчить всю остальную работу или сделать ее ненужной?

И произошло чудо. Результаты подскочили до небес.

Этот опыт заставил меня вновь обратиться к истории моих успехов и неудач, и я заметил интересную закономерность. **Я был очень успешен тогда, когда сосредоточивался на единственной вещи, а как только в фокус моего внимания попадало что-то еще, результаты получались так себе.**

И все прояснилось.

Сужение

Если количество времени в сутках одинаково для всех, почему одним удастся сделать намного больше, чем другим? Как они делают больше, достигают большего, зарабатывают больше, имеют больше? Если время меняют на успех, то как у них получается получить намного больше остальных за тот же отрезок времени? Секрет в том, что они сосредоточиваются на главном. Они сужаются.

Если вы хотите максимизировать свои шансы на успех в любом деле, вам надо подойти к нему точно так же – сузиться.

«Сузиться» означает, что вам надо заниматься не тем, что вы можете, а только тем, что нужно сделать. Это означает признание факта, что не все одинаково важно, и определение наиболее существенного. Это самый короткий путь, соединяющий то, чем вы занимаетесь, с тем, что вы хотите. Это понимание того, что **выдающиеся результаты прямо зависят от того, насколько вы способны сосредоточить свое внимание.**

Чтобы получать максимум возможного от своей жизни и от своей работы, следует предельно сужать свое внимание. Многие люди думают как раз наоборот. Они считают, что большой успех связан с большим количеством времени и осложнений. В результате они получают неимоверно изнурительные графики и списки дел, в которых невозможно разобраться. Успех начинает казаться недостижимым, и они понижают планку. Они пытаются сделать слишком

много, не понимая, что большой успех – результат качественного выполнения всего нескольких дел, и в конечном итоге им почти ничего не удастся. Постепенно порог их ожиданий снижается, они расстаются со своими мечтами и сужают свой жизненный горизонт. Это неправильный вариант сужения.

Время и силы ограничены, и, отдавая их множеству вещей, вы растягиваете их ткань, делая ее уязвимо тонкой. Вы хотите, чтобы ваши успехи множились, но для этого нужно действовать вычитанием, а не сложением. Вместо того чтобы заниматься массой вещей с незначительным эффектом, следует делать немного с существенным результатом. Проблема в том, что, даже если попытки сделать слишком много оказываются успешными, их последствия могут оказаться вредными. Если ничего не сокращать, начинаются срывы сроков, разочаровывающие результаты, стресс, переработки, бессонница, неправильное питание, отсутствие времени для спорта и общения с семьей и друзьями. И все это во имя целей, достичь которых на самом деле намного легче, чем вы себе представляете.

Сужение – простой и действенный способ добиться выдающихся результатов. Оно действительно всегда, везде и в любой области. А почему? А потому, что оно направлено только на одно – скорейшее достижение цели.

Сузив свое внимание до предела, вы видите одну вещь. Дело именно в этом.

2. Эффект домино

Каждое большое изменение начинается так, будто валятся фишки домино.

Б. Дж. Торнтон

13 ноября 2009 г. фирма Weijers Domino Productions организовала в голландском городе Леуварден мировой рекорд по падению фишек домино, составив из них впечатляющий ряд в 4 491 863 штуки. В этом случае единственная фишка приводит в движение обвал, производящий в общей сложности 94 000 джоулей энергии, что эквивалентно количеству, необходимому среднему мужчине на 545 отжиманий от пола.

Каждая стоячая фишка имеет небольшой энергетический потенциал, и чем длиннее их ряд, тем больше в нем объем потенциальной энергии. Как доказала своим опытом Weijers Domino Productions, составив вместе нужное количество фишек, легким толчком руки можно привести в действие цепную реакцию удивительной мощности. Приведя в движение одну вещь в один правильно выбранный элемент, можно опрокинуть очень многие. И это еще не все.

В 1983 г. Лорн Уайтхед в статье, опубликованной в American Journal of Physics, описал свое открытие: падение одной фишки домино может вызвать обвал не просто многих других фишек, но больших по размеру объектов, например, фишки, в полтора раза превосходящей другие.

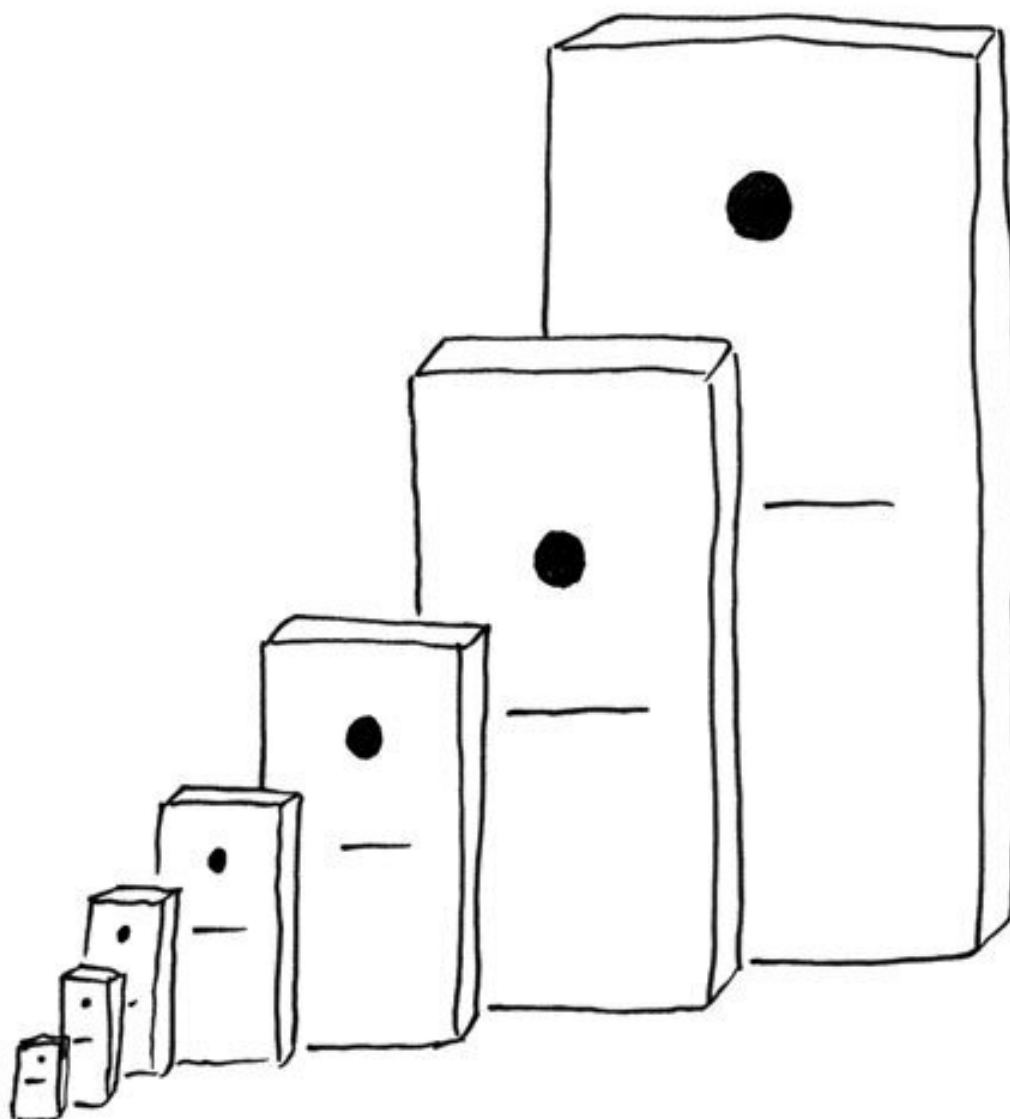


Рис. 1 Геометрическая прогрессия домино.

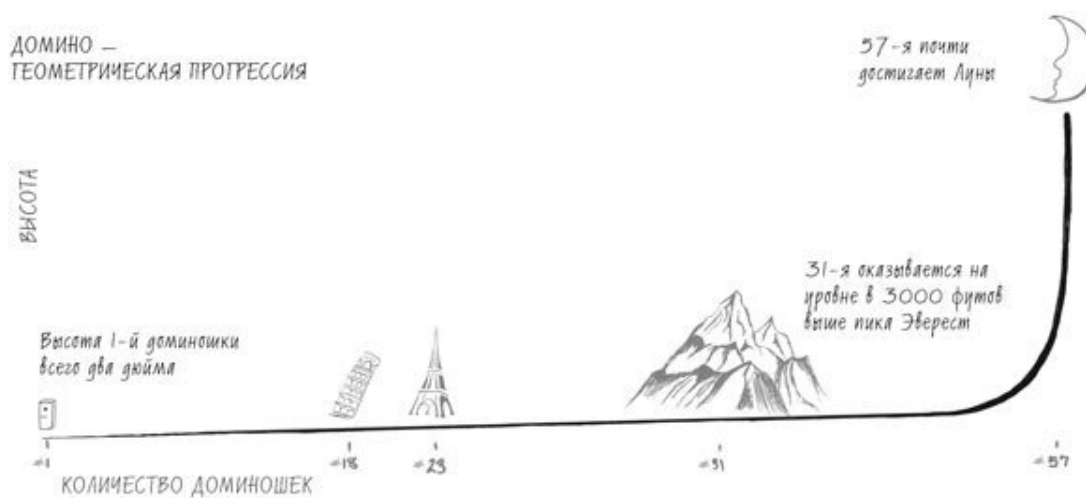


Рис. 2 Геометрическая прогрессия похожа на очень длинный поезд – он трогается почти незаметно, а затем разгоняется так, что его не остановить.

Видите, что происходит? Одна фишка не просто валит все остальные, размер падающих фишек неуклонно растет. В 2001 г. физик из сан-францисского Эксплоратория¹ воспроизвел эксперимент Уайтхеда, сделав 8 фанерных доминошек, размер каждой последующей из которых превосходил предыдущую в полтора раза. Первая была высотой всего лишь в два дюйма, последняя достигала почти трех футов. Падение начиналось с легкого щелчка и быстро заканчивалось «с большим грохотом».

Представим, что могло бы происходить дальше. Обычное падение доминошек – *линейная* прогрессия, а уайтхедовское можно назвать *геометрической* прогрессией. Результат поражает воображение. 10-я фишка была бы ростом почти с защитника НФЛ Пейтона Мэннинга². 18-я доминошка была бы с Пизанскую башню, 23-я – с Эйфелеву башню, а 31-я возвышалась бы на 3000 футов над вершиной Эвереста. Размера 57-й по счету почти хватило бы, чтобы служить мостом между Землей и Луной.

Как достичь выдающихся результатов

Итак, если вы собираетесь добиться успеха, поставьте перед собой высокую цель. Вы достигнете ее, если приоритезируете все задачи и сосредоточите все силы на самой важной. Достичь выдающихся результатов – значит применить эффект домино в жизни.

Обрушить доминошки просто. Вы просто ставите их в ряд и щелкаете по самой первой. С реальной жизнью все немного сложнее. Проблема в том, что жизнь не выстраивается перед нами и не говорит, с чего именно начинать. Самые успешные люди знают это. И поэтому каждый день они по-новому выстраивают приоритеты, **находят среди них главную доминошку и бьют по ней, пока все не придет в движение.**

Почему этот подход работает? Потому что выдающийся успех представляет собой последовательность событий, а не их одновременность. То, что начинается линейно, перерастает в геометричность. Вы делаете что-то правильное, а затем еще что-то правильное. Постепенно это нарастает и приводит к росту возможностей успеха в геометрической пропорции. Эффект домино применим к большим вещам, таким как ваша жизнь или работа, но он применим и в будничных мелочах, когда вы пытаетесь определить свой следующий шаг. Успех порождает успех, и по мере того, как это происходит, вы приближаетесь к самому выдающемуся из успехов.

Ученый накапливает свое знание со временем. Мастер оттачивает свое мастерство со временем. Те, кто многое сделал, делали это в течение долгого времени. Те, у кого много денег, накопили их со временем.

Главное, что все происходит во времени. Успех нарастает последовательно, одно следует за другим.

¹ Научно-популярный музей и исследовательский центр в Сан-Франциско. – Прим. пер.

² Рост Пейтона Мэннинга – 196 см. – Прим. пер.

3. Успех оставляет улики

В этом мире продвигаются именно те, кто концентрируется на единственной вещи.

Ог Мандино

Свидетельства ОДНОЙ вещи повсюду. Посмотрите внимательно, и вы увидите их.

Один продукт, одна услуга

У самых успешных компаний обычно бывает какой-то один продукт или какая-то одна услуга, благодаря которой они приобрели известность и зарабатывают больше всего денег. Полковник Сандерс создал KFC с одним-единственным секретным рецептом цыпленка. Компания Adolph Coors выросла на 1500 % за период между 1947 и 1967 годами, производя единственный сорт пива на одной пивоварне. Intel получает большую часть своей прибыли от производства микропроцессоров. А «Старбакс»? Думаю, вы и так знаете.

Список бизнесов, достигших выдающихся результатов за счет ОДНОЙ вещи, можно продолжать до бесконечности. Иногда это именно то, что производится или предлагается, иногда нет. Возьмите Google. Их ОДНА вещь – поиск, благодаря которому они могут продавать рекламу – их основной источник дохода.

А как насчет «Звездных войн»? Что за ОДНА вещь у них – кино или мерчендайзинг? Если вы ответите, что это мерчендайзинг, будете правы – и неправы тоже. Доход от игрушек на сегодняшний день составил более 10 млрд долларов, а кассовые сборы всех шести фильмов в мире – меньше половины этой суммы, 4,3 млрд долларов. Но, с моей точки зрения, это все-таки кино, потому что игрушки и остальные товары стали возможны только благодаря ему.

Ответ не всегда однозначен, но это не умаляет смысла в его поисках. Технологические новшества, культурные сдвиги и конкурентная борьба часто диктуют необходимость эволюции или трансформации ОДНОЙ вещи. Это известно самым успешным компаниям, которые постоянно задаются вопросом «Что есть наша ОДНА вещь?».

Главным может быть только что-то одно. Многие вещи могут быть важными, но только одна – главной.

Росс Гарднер

Apple – образцовый пример среды, в которой существование ОДНОЙ выдающейся вещи ведет к созданию другой, не менее выдающейся ОДНОЙ вещи. С 1998 по 2012 г. ОДНА вещь Apple трансформировалась из Mac в iMac и далее к iTunes, iPod и iPhone, с iPad во главе продуктовой линейки. С появлением на авансцене каждого нового «золотого гаджета» другие продукты не снимались с производства и не отправлялись в секции уцененных товаров. Они непрерывно совершенствовались, тогда как текущая ОДНА вещь создавала хорошо известный эффект ореола, делая более вероятным переход пользователя ко всему ряду продукции Apple.

Когда у вас появляется ОДНА вещь, вы начинаете совершенно иначе смотреть на мир бизнеса. А если сегодня ваша компания не представляет себе, что такое ОДНА вещь, узнать об этом должно стать ее единственной целью.

Один человек

Идея ОДНОЙ вещи может проявляться по-разному. Если применить это понятие к людям, можно увидеть, какое существенное влияние может оказывать один человек. Старше-

классником Уолт Дисней занимался на вечерних курсах Чикагского института искусств и рисовал карикатуры для школьной газеты. Окончив школу, он пытался получить работу газетного карикатуриста, но из этого ничего не вышло, и его старший брат, банкир и предприниматель Рой, устроил его в рекламную студию. Там он освоил искусство анимации и начал делать мультики. Для молодого Уолта таким «одним человеком» стал Рой.

На заре карьеры Сэма Уолтона³ таким человеком был его тесть Л. С. Робсон, одолживший ему 20 000 долларов на открытие первого магазина по франшизе Ben Franklin. А потом, когда Сэм собирался открывать свой первый Wal-Mart, Робсон втайне от него заплатил арендодателю 20 000 долларов за аренду дополнительных площадей.

Для Альберта Эйнштейна это был Макс Талмуд, его первый учитель. Именно Макс познакомил 10-летнего Альберта с основами математики, точных наук и философии. Он руководил учебой Эйнштейна шесть лет и в течение этого времени еженедельно обедал у них в семье.

Успех не приходит к человеку только благодаря ему самому.

Опра Уинфри считает, что своим «спасением» она обязана своему отцу и времени, которое ей уделяли он и его жена.

– Если б меня тогда не отправили к отцу, моя жизнь сложилась бы совсем иначе, – рассказывала Опра журналистке The Washington Post Magazine Джилл Нелсон.

В профессиональном плане ей помог совет Джефффри Д. Джэкобса, «адвоката, агента, менеджера и финансового советника». Когда Опра обратилась к нему за консультацией по поводу условий рабочего контракта, он убедил ее создать собственную компанию, а не становиться обычной сотрудницей по найму, в результате чего появилась на свет Harpo Productions Inc.

Весь мир знает о взаимном влиянии, которое Джон Леннон и Пол Маккартни оказывали на творчество друг друга, но в студии главным был Джордж Мартин. Его считают одним из величайших музыкальных продюсеров и часто называют «пятым битлом», поскольку он на равных участвовал в создании альбомов The Beatles. Именно благодаря музыкальному вкусу и знаниям Мартина стало возможным привести сырые идеи The Beatles к звучанию, которое они хотели получить. Мартин писал оркестровые аранжировки и исполнял партии клавишных во всех ранних записях квартета.

У каждого человека в жизни есть кто-то очень значительный или кто-то, кто стал первым вдохновителем, учителем или руководителем.

Никто не становится успешным в одиночку. Ни один человек.

Одна страсть, одно умение

Присмотритесь к истории любого выдающегося успеха, и вы обязательно увидите в ней ОДНУ вещь. Она проявляется в жизни любого успешного профессионала. Ее можно заметить и в личных пристрастиях, увлечениях и навыках. У каждого из нас есть увлечения и навыки, но у выдающихся личностей можно выделить одно яркое свойство или умение – самые определяющие и побудительные качества.

Вы должны быть целенаправленным. Идите к одной-единственной цели, которую для себя определили.

Генерал Джордж С. Паттон

Определить границу между увлечением и мастерством бывает непросто. Это происходит потому, что они тесно взаимосвязаны. Один из самых известных американских художни-

³ Основатель розничной сети Wal-Mart. – Прим. пер.

ков-импрессионистов, Пол Мэттьюз, рассказывал, что превратил свое увлечение живописью в умение, а затем и в профессию, ежедневно создавая по картине. Самый знаменитый итальянский гид Анджело Амориго говорит, что он совершенствовал свое искусство и превратил его в профессию из глубокого чувства любви к родине, которое он хотел передать другим. Так развиваются истории выдающихся достижений. Увлечение чем-то заставляет посвящать занятиям этим предметом больше времени, чем другим. Это способствует росту мастерства и улучшению результатов. А поскольку лучшие результаты приносят большее удовольствие, увлеченность растет, равно как и время, которое ему уделяется. Получается своего рода заколдованный круг постоянного совершенствования, неминуемо порождающий выдающиеся результаты.

Бег – единственная страсть Джилберта Туабонье, американского стайера, родившегося в Бурунди. Он стал чемпионом Бурунди в беге на 400 и 800 метров, еще будучи школьником. И эта единственная страсть спасла ему жизнь.

21 октября 1993 г. школу, в которой учился Джилберт, захватили воины племени хуту. Всех учеников из племени тутси, которых не убили сразу же, зверски избили и сожгли заживо в соседнем здании. Джилберт провел под обугленными трупами товарищей девять часов, прежде чем ему удалось убежать от своих палачей и скрыться в больнице неподалеку. Он был единственным, кому удалось выжить. Джилберт приехал в Техас и продолжал участвовать в соревнованиях. Его приняли в Университет Эбилайн, во время учебы в котором он 6 раз становился призером национальных соревнований. Окончив университет, он поселился в Остине, где его единодушно считают самым популярным тренером по бегу. Джилберт участвовал в создании Gazelle Foundation – организации, финансирующей бурение артезианских скважин в Бурунди. А главным источником средств для нее выступают спонсоры «Забега за водой» – благотворительных городских соревнований, которые проводятся на улицах Остина. Чувствуете, как тема бега пронизывает всю его жизнь?

Успех требует единственной цели.

Винс Ломбарди

Страстное увлечение бегом Джилберта Туабонье переросло в профессию, а та со временем позволила ему вносить свой вклад в благотворительные программы для родной страны. Улыбка, которой он встречает товарищей по пробежкам вокруг остинского озера Лэдибёрд, символизирует единственное увлечение, переходящее в единственное мастерство, которые вместе освещают и определяют смысл выдающейся жизни.

ОДНА вещь всегда заметна в успешных людях, потому что она представляет собой основополагающую истину. Она проявилась во мне и, с вашего позволения, может проявиться в вас. Применить ОДНУ вещь к своей жизни и работе – самое простое и умное решение, которое придаст вам ускорение на пути к успеху.

Одна жизнь

Если бы мне нужно было выбрать единственный пример человека, олицетворяющего принцип ОДНОЙ вещи, я бы назвал Билла Гейтса. В старших классах единственным увлечением Билли были компьютеры, что привело к приобретению одного профессионального навыка – компьютерного программирования. Он встретил одного человека по имени Пол Аллен, давшего ему его первый заработок и ставшего его партнером в создании компании Microsoft. Это произошло благодаря одному письму, которое они написали одному человеку, которого звали Эд Робертс. Он навсегда изменил их жизни, дав им возможность попробовать написать программный код для одного компьютера Altair 8800. А им нужна была только одна возможность. Microsoft начался с одной работы – они создавали и продавали языковые интерпретаторы для Altair 8800, а со временем эта компания позволила Биллу Гейтсу стать самым

богатым человеком в мире и оставаться на этой позиции в течение 15 лет. Уходя из Microsoft, Билл назначил одного человека вместо себя. Этим человеком стал Стив Балмер, его знакомый по колледжу. Когда Стив пришел работать в Microsoft, он оказался 30-м по счету сотрудником фирмы, но единственным профессиональным управленцем из числа сотрудников Билла. И это еще не все.

Билл и Мелинда Гейтс решили поставить свое богатство на службу человечеству. Основываясь на своей убежденности в одинаковой ценности каждой человеческой жизни, они создали единственный фонд, который должен заниматься ОДНОЙ вещью: помогать решению самых наболевших проблем в области образования и медицины. С момента создания фонда абсолютное большинство грантов было направлено в одну область – Программу всемирного здоровья Билла и Мелинды Гейтс. Эта амбициозная программа имеет своей единственной целью поставить достижения науки и техники на службу спасению человеческих жизней в наиболее бедных странах. Для этого они поставили перед собой одну задачу – добиться исключения инфекционных заболеваний из списка основных причин смерти. В какой-то момент они пришли к выводу, что в этом направлении надо сосредоточиться на одной вещи – вакцинах. Объясняя это решение, Билл сказал:

– Нам нужно было выбрать наиболее действенный способ помощи... Вакцины – волшебная палочка медицины, потому что их производство стоит недорого.

Этот вывод вытекал из одного вопроса, которым задалась Мелинда: «Где деньги могут быть наиболее эффективны?» Билл и Мелинда Гейтс – живые примеры мощи ОДНОЙ вещи.

Одна вещь

Двери в окружающий мир широко распахнуты, и открывающийся вид ошеломляет. Технологические инновации содержат обилие возможностей и предоставляют бесконечные перспективы. Но это может и обескураживать: современность ежедневно снабжает нас таким количеством информации и требует принятия такого количества разнообразных решений, для которых нашим предкам могла потребоваться целая жизнь. Посреди вечной спешки и постоянного замата нас не покидает гложущее ощущение, что у нас получается слишком мало из той массы дел, за которые мы беремся.

Интуитивно мы понимаем, что путь к большему лежит через меньшее, но вот с чего начать? Что и как выбрать? Как найти лучшее из возможного, чтобы жить полной жизнью и не оглядываться назад в сожалении?

Живите ОДНОЙ вещью.

То, что было известно Кёрли, знают все успешные люди. В основе успеха – ОДНА вещь, и с нее начинается путь к достижению выдающихся результатов. И наука, и жизненный опыт подтверждают, что, несмотря на свою внешнюю простоту, это великая идея. Ее легко объяснить, но глубоко усвоить ее может оказаться трудным делом.

Поэтому, прежде чем мы начнем открыто и честно обсуждать, что представляет собой ОДНА вещь, я хотел бы откровенно рассказать о мифах и заблуждениях, которые мешают ее восприятию. Это ложь об успехе.

Когда мы избавим свой разум от этой лжи, ОДНА вещь откроется нашему пониманию.

Часть 1

Ложь, которая сбивает нас с толку

Нас ведет к беде не то, что мы чего-то не знаем, а то, что мы знаем наверняка, а это знание ошибочно.
Марк Твен

Проблема с «правдоподобностью»

В 2003 г. команда Merriam-Webster⁴ стала анализировать содержание запросов в своем онлайн-словаре с целью определения «слова года». Идея состояла в том, что онлайн-запросы как-то соотносятся с коллективными настроениями, и поэтому самое востребованное в этом отношении слово должно выражать дух времени. Первое же слово-победитель доставило массу удовольствия. После вторжения в Ирак всех очень заинтересовало, что на самом деле означает слово «демократия». В следующем году список возглавил «блог» – короткое искусственно выведенное слово, обозначающее новый способ коммуникации. «Порядочность» вышла вперед на фоне всех политических скандалов 2005 г.

В 2006 г. Merriam-Webster добавили изюминку. Посетители сайта могли выдвигать своих кандидатов и после этого голосовать за «слово года». Можно считать это попыткой добавить к количественным показателям качественные или просто удачным маркетинговым ходом. Подавляющим большинством голосов победу присудили «правдоподобности» – словечку, которое отпустил юморист Стивен Колберт в первом выпуске своего шоу Comedy Central, чтобы обозначить «правду, которая от души, а не от книжек». В Век Информации, когда нас окружают круглосуточные новости, вещающее без умолку радио и самостоятельные блогеры, которых никто не редактирует, «правдоподобность» характерна для всех эпизодических, случайных и даже намеренных искажений истины, которые звучат достаточно «правдоподобно», чтобы принимать их на веру.

Проблема в том, что мы стараемся поступать в соответствии со своими представлениями, даже когда представляем себе совсем не то, что надо бы. В результате становится **трудно воспринимать ОДНУ вещь, потому что мы, к несчастью, уже восприняли много всего другого** – и чаще всего это «другое» захламляет наше сознание, извращает наши действия и уводит нас в сторону от успеха.

Жизнь слишком коротка, чтобы предаваться фантазиям, и слишком дорога, чтобы полагаться на быстроту ног. Реальные нужные нам решения почти всегда очевидны до незаметности, и, к несчастью, им мешают стать заметнее невероятное количество болтовни и фантастические нагромождения «здравых мыслей», которые на поверку оказываются полной ерундой. Вы ведь наверняка слышали от своего босса метафорическую байку про лягушку в кипятке? («Кинь лягушку в горячую воду, и она тут же выпрыгнет обратно; а если положить лягушку в прохладную воду и медленно подогревать, она сварится до смерти».) Ложь, очень правдоподобная, и все же ложь. Вам же говорили, что «рыба гниет с головы»? Неправда. Просто гнилая история про гнилую рыбу. А слышали, как Кортес сжег свои корабли по прибытии в Америку, чтобы мотивировать участников своей конкисты? Не было этого, снова неправда. «Ставьте на наездника, а не на лошадь!» – старый лозунг, призывающий верить в руководство компании. Однако, если использовать его в игре на бегах, он будет верным средством на пути к разоре-

⁴ Толковый словарь английского языка. – Прим. пер.

нию, и это заставляет задуматься, откуда вообще взялось такое утверждение. Мифы и искажения окружают нас так плотно, что мы постепенно привыкаем к ним и начинаем принимать их за правду.

А затем начинаем основывать на них свои решения.

Проблема в том, что точно так же, как и в случаях с лягушками, рыбами, конкистадорами и жокеями, в том, что касается успеха, существует множество ложных утверждений. «У меня слишком много дел на руках», «Если я буду делать все одновременно, то успею гораздо больше», «Мне надо стать более дисциплинированным», «Я должен иметь возможность заниматься тем, чем хочу и когда хочу», «Мне нужно упорядочить свою жизнь», «Наверное, не стоило мечтать о многом». Повторяйте это почаще, и эти мысли станут 6 видами обмана, которые не дают жить ОДНОЙ вещью.

6 Мифов, которые мешают достигнуть успеха

1. Все одинаково важно
2. Мультизадачность

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.