

Виталий  Новиков

БЫТЬ ПРАВЫМ ИЛИ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ

Как наша правота мешает
нам быть счастливыми,
богатыми, любимыми
и что с этим делать



Виталий Новиков

**Быть правым или быть
счастливым. Как наша
право́та мешает нам быть
счастливыми, богатыми,
любимыми и что с этим делать**

«Издательские решения»

Новиков В.

Быть правым или быть счастливым. Как наша правота мешает нам быть счастливыми, богатыми, любимыми и что с этим делать / В. Новиков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-503368-0

Масса людей обладает всем, чтобы быть успешными. Но они выбирают быть правыми. Правота становится препятствием на пути счастья, развития, состоятельности. На пути денег. Эта книга — инструмент для способных слушать и слышать. Эта книга для тех, кто хочет большего, и ищет новые источники роста. Это попытка помочь людям, разрешить им самим себе быть неправыми. Чтобы дать место новым идеям, технологиям будущего, суммам с большим количеством нулей. Эта книга для тех, кто хочет быть счастливым.

ISBN 978-5-00-503368-0

© Новиков В.
© Издательские решения

Содержание

Зачем я это написал	6
1. Зачем мы стремимся к совершенству, когда посредственность востребована гораздо больше?	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Быть правым или быть счастливым Как наша правота мешает нам быть счастливыми, богатыми, любимыми и что с этим делать

Виталий Новиков

Корректор и литредактор Аркадий Поддубный

Благодарности:

Мои друзья Эвелина Кондратюк, Иван Ступаченко, Татьяна Черникова, мэтр Николай Рысев, Вячеслав Макович, Ира Тим, Татьяна Ильина, Катя Барабанова, Алексей Турченко, Ольга Атаева, Светлана Петрова, Елена Гришнева, активный Олег Голубев, Тамара Косова, Андрей Веселов, мой однокашник Виталий Токарев, Игорб Федоров, Олег Сипченко, Мария Строителева

© Виталий Новиков, 2019

ISBN 978-5-0050-3368-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Зачем я это написал

Я работаю консультантом в области развития бизнеса. Мой хлеб – продажи, маркетинг, переговоры, бизнес-процессы. Я помогаю построить систему, найти новые точки роста, выстроить работу с людьми, выстроить коммуникацию. И в этой работе я часто сталкиваюсь с сопротивлением.

Занимаясь развитием продаж, проводя тренинги и оказывая услуги консультанта, я заметил, что многим важнее быть правыми, нежели стать лучше или счастливее. Люди не хотят быть лучше, предпочитая быть в тренде. Этой книгой я хочу создать импульс движения к совершенству – побороть желание быть правым в людях и в себе.

Я ведь тоже порой даю слабину. Но чаще замечаю это за другими. Людей ведь хлебом не корми, дай возможность показать, что такой бизнес-технолог, как я, – шарлатан.

Это происходит и во время моих тренингов по продажам, и когда я в статусе члена совета директоров выступаю с предложениями и проектами.

Иногда я ловлю себя на мысли, что я в той или иной ситуации, дискуссии, разговоре на 100% прав, но счастливее или богаче от собственной правоты не становлюсь.

На моей визитке основателя Университета продаж с обратной стороны есть цитата Эдварда Деминга: «вы можете не меняться, выживание не является обязанностью».

Многие из вас понимают, что необходимо меняться, но боятся потерять правоту в процессе изменений. **Я хочу немного помочь – показать, что быть правым нужно не всегда.** Чтобы вы могли позволить себе не требовать правоты от себя и окружающих и открылись новым идеям.

1. Зачем мы стремимся к совершенству, когда посредственность востребована гораздо больше?

Надо признать, что мир коммерции и бизнеса предъявляет мало спроса на что-то превосходное. Гораздо больше востребована посредственность.

Посмотрите на многие товары: автомобили некрасивые, одежда странная, еда невкусная и не очень полезная. На кассе в супермаркете скорее будет лежать вредный для здоровья шоколадный батончик, нежели что-то нужное или хотя бы не угрожающее нашему организму.

Возможно, это и неплохо. Ведь даже если бы все было идеально, мы остались бы недовольны. Мы говорили бы, что жизнь скучна. Нередко то же самое говорят об интерьере автомобилей «Фольксваген», где каждая деталь продумана с точки зрения удобства и функциональности, но явно не хватает души.

Мы бы стали предъявлять спрос на что-то сделанное плохо, безобразно, дешево и сердито. Этой теме посвящена книга Бориса Виана «Уничтожим всех уродов!». На одном острове скрещивали только самых красивых женщин и самых красивых мужчин, и в итоге появлялись удивительно красивые люди. А некрасивых не было вообще. Они занимались обслуживанием. И вот однажды эти женщины бросили своих Красавцев и кинулись в объятия Квазимодо.

Такова природа креативных людей. Им всегда нужен бунт – он придает их жизни смысл, будоражит их. И, в конечном итоге, именно креативные люди делают жизнь клиентов захватывающей, превосходной.

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.