

ХОРЕЙШО ЭЛДЖЕР. Клод М. Бристоль. Магия веры **КЕННЕТ БЛАНШАР И СПЕНСЕР**
ДИК-ОБОРВАНЕЦ **Эдвард Бок. ДЖОНСОН. МЕНЕДЖЕР ЗА ОДНУ МИНУТУ**

ФРЭНК БЕТТДЖЕР. КАК Я ПРЕОДОЛЕЛ
НЕУДАЧИ И ДОСТИГ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ

Джон У. Марриотт.
Дух служения

Рожденные выигрывать
ЛЛИХ НОЭЛОПАН

ЭНДРЮ КАРНЕГИ.
АВТОБИОГРАФИЯ
ЭНДРЮ КАРНЕГИ

ДЖОРДЖ С. КЛЭЙСОН.
САМЫЙ БОГАТЫЙ ЧЕЛОВЕК
ВАВИЛОНА

Рассел Х. Конуэлл.
Алмазные залежи

ГЕНРИ ФОРД.
МОЯ ЖИЗНЬ,
МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН.
ПУТЬ К ИЗОБИЛИЮ

ОГОНЬ ПОЗИТИВНОГО
МИРОВОСПРИЯТИЯ

Как Эдвард Бок
стал американцем

Чин-Нинг Чу.
Каменное лицо,
черное сердце

РОБЕРТ КОЛЬЕР.
ТАЙНА ВЕКОВ

СТИВЕН Р. КОВИ. СЕМЬ НАВЫКОВ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫХ ЛЮДЕЙ

НАПОЛЕОН ХИЛЛ.
ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

Роберт Кийосаки.
Богатый папа,
бедный папа

Дэвид
Дж. Шварц.
Искусство
мыслить
масштабно

СПЕНСЕР
ДЖОНСОН.
КТО УКРАЛ
МОЙ СЫР?

ТОМ ХОПКИНС. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ПОСОБИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

ДОНАЛЬД
Т. ФИЛЛИПС.
ЛИНКОЛЬН
О ЛИДЕРСТВЕ

РОБИН ГЕРБЕР.
ЛИДЕРСТВО В СТИЛЕ
ЭЛЕОНОРЫ РУЗВЕЛЬТ

КЭТРИН ПОНДЕР. ДИНАМИЧЕСКИЕ
ЗАКОНЫ ПРОЦВЕТАНИЯ

ОРИСОН СУЭТ
МАРДЕН.
ДВИЖЕНИЕ
ВПЕРЕД

НЕЛЬСОН МАНДЕЛА.
ДОЛГИЙ ПУТЬ К СВОБОДЕ

Роджер
Лоуэнштейн.
Бафферт

ЛЭС ГИБЛИН. КАК ОБРЕСТИ
УВЕРЕННОСТЬ И СИЛУ
В ОБЩЕНИИ С ЛЮДЬМИ

Бальтасар Грасиан.
Наука благоразумия

Дэвид
С. Лэндис.
Богатство
и бедность
народов

ДЖИМ ЛОЭР
И ТОНИ ШВАРЦ.
ЖИЗНЬ НА ПОЛНОЙ
ТОМАС ДЖ. СТЭНЛИ. МОЩНОСТИ
МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА

МАРГО МОРРЕЛЛ И
СТЕФАНИ КАППАРЕЛЛ.
СПОСОБ ШЕКЛТОНА

Уоллес Д. Уоттлз.
Наука стать
богатым

ШЕРИЛ РИЧАРДСОН.
НАЙДИТЕ ВРЕМЯ
ДЛЯ ЖИЗНИ

Джек Уэлч. Джек

УОРРЕН БЕННИС.
КАК СТАНОВЯТСЯ
ЛИДЕРАМИ

Жан-Поль Гетти.
Как быть богатым

Майкл Делл.
От Dell без
посредников

ЭРЛ ДЖ. ГРЭЙВС.
КАК ПРЕУСПЕТЬ
В БИЗНЕСЕ,
НЕ БУДУЧИ БЕЛЫМ

САН ЦЗУ.
ИСКУССТВО
ВОЙНЫ

ЭНТони РОБИНС.
БЕСПРЕДЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

Психология. Антология мысли

Том Батлер-Боудон
50 великих книг об успехе

«ЭКСМО»

2004

УДК 159.992.1

ББК 88.53

Батлер-Боудон Т.

50 великих книг об успехе / Т. Батлер-Боудон — «Эксмо»,
2004 — (Психология. Антология мысли)

ISBN 978-5-04-173737-5

Как сделать карьеру, заработать большие деньги, стать лидером, круто изменить свою жизнь к лучшему? Многие из нас годами ищут книгу, способную увлечь и вдохновить на личный и профессиональный рост. Но прежде чем купить еще одну книгу об успехе, познакомьтесь с ключевыми работами на эту тему, собранными под одной обложкой. «50 великих книг об успехе» – это обширная подборка бессмертных произведений о том, как «думать и богатеть» (Наполеон Хилл), приобрести «7 навыков высокоэффективных людей» (Стивен Кови), стать «менеджером за одну минуту» (Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон), овладеть «искусством мыслить масштабно» (Дэвид Дж. Шварц). Это удивительные истории стремительного взлета и обогащения таких бизнесменов, как Эндрю Карнеги, Уоррен Баффетт, Генри Форд и Сэм Уолтон. Это уроки лидерства Эрнста Шеклтона, Элеоноры Рузвельт, Авраама Линкольна и Нельсона Манделы. Практические и философские, яркие и незабываемые, 50 великих книг помогли миллионам людей достичь успеха в работе и личной жизни

УДК 159.992.1

ББК 88.53

ISBN 978-5-04-173737-5

© Батлер-Будон Т., 2004

© Эксмо, 2004

Содержание

Отзывы о книге	9
Благодарности	10
Введение	11
Настоящий успех	12
Особенности успешных людей	13
Оптимизм	14
Ясная цель, замысел или образ	15
Готовность работать	16
Дисциплина	17
Целостность ума	18
Продуктивное чтение	19
Готовность рисковать	20
Мастерство	21
Гармония	22
Краткий тур по литературе	23
Мотивация	24
Реализация своего потенциала	26
Преуспевание	27
Лидерство	28
Комментарии к тексту	29
50 великих книг об успехе	30
Дик-оборванец	30
Глава 1	30
Повесть	30
Создай собственный успех	31
Что бы ты ни делал, делай это как можно лучше	31
Больше читайте	31
Экономьте, но будьте щедрыми	32
Никогда не жульничайте, не воруйте и не врите	32
Не пейте и не курите	32
Заключительные комментарии	32
Как становятся лидерами	34
Глава 2	34
Кто такой лидер?	34
Несколько примеров	36
Мир лидеров	36
Заключительные комментарии	36
Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах	38
Глава 3	38
Уверенность благодаря умению говорить	38
Величайший секрет торговли	39
Организованность и дисциплина	39
Прекрасные идеи	40
Заключительные комментарии	40
Менеджер за одну минуту	42
Глава 4	42

Метод минутного менеджмента	42
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Том Батлер-Боудон 50 великих книг об успехе

Tom Butler-Bowdon
50 SUCCESS CLASSICS



Перевод с английского *Ольги Вирязовой*



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

© Виязова О.О., перевод на русский язык, 2011

© Tom Butler-Bowdon 2004. First published by Nicholas Brealey Publishing, in 2004. This translation is published by arrangement with Nicholas Brealey Publishing

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2013

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

«Эта потрясающая книга предлагает вам лучшие образцы литературы всех времен об успехе – в одной простой книге, которую вы сможете читать и перечитывать. Надеюсь, она будет продана миллионным тиражом!»

Брайан Трейси, автор книги «Привычки на миллионы долларов»

«Очень хорошо написанный обзор предоставляет кладезь историй о том, что такое успех».

Кеннет Бланиар, один из авторов книги «Менеджер за одну минуту» и «Секрет: что знают и делают великие лидеры»

«Не могу себе представить, что кому-то может понадобиться еще одна книга на тему успеха после прочтения этой книги. В ней собраны все мудрые советы, которые могут вам когда-нибудь пригодиться и сделать вашу жизнь необыкновенной».

Шерил Ричардсон, автор книги «Найдите время для жизни»

«Жаль, что эта книга не была написана раньше, – она помогла бы мне сэкономить время, потраченное на отсеивание ненужного, указав на действительно ценные труды. Очень рекомендую прочесть».

Джим Эван, вице-президент Ассоциации лекторов

«Если вы хотите узнать все секреты успеха, представленные в 50 лучших трудах на эту тему, – купите эту книгу сегодня же!»

Зев Сафлас, автор книги «Мотивация, которая работает» и учредитель сайта CoachingWithResult.com

Благодарности

Тамару Лукас – за комментарии и всегда вдохновляющее влияние.

Ноя и Беатрис Лукас – за ценную поддержку и Говарда Тэйлора и Морису Тэйлор за помощь с компьютером.

Мэрион Батлер-Будон – за то, что вы служили мне прекрасным образцом успешности.

Николаса Брили – за преданность изданию и за информацию, которая помогла улучшить эту книгу.

Терри Уэлч – за энергичный маркетинг в США.

Сэлли Лэндселл – за помощь в подготовке этой книги к изданию и множество полезных предложений.

Викторию Буллок – за эффективную рекламу книги в Великобритании.

Зои Манро – за содействие успеху этой и предыдущей книги.

Кена Лидера – за дизайн обложки, верно отражающий содержание книги.

Введение

Жажда успеха почти так же сильна, как потребность дышать. С момента нашего рождения мы хотим делать больше, получать больше и быть «больше». Мы можем мысленно представить успех как стремление к совершенству, тогда это будет понятнее.

Успехом можно считать смелость дать ход заветным мечтам и потенциальным возможностям. Большинство людей не дают им хода, потому что это кажется им опасным и непривычным. Однако те, кто пошел таким путем, считают это просто нормальной жизнью, которой должен жить каждый.

Иногда стремление достичь большего в нас убивает воспитание или культура, так что мы вынуждены снизить ожидания и согласиться на более-менее обычную жизнь. Однако если вы снова ощутили жажду успеха – эта книга для вас.

Настоящий успех

Это книга о реальных и значительных достижениях.

Только вы можете знать, достигли вы своих жизненных целей или нет. Перефразируя Джозефа Кэмпбелла, можно сказать, что некоторые люди всю жизнь взбираются по лестнице, только чтобы обнаружить, что взобрались не туда. Вот почему я говорю о «реальных» достижениях: вы делаете что-то или занимаетесь чем-то, что наиболее ярко отражает вашу разностороннюю личность и дарования. Успех – это не событие и не результат сам по себе, а выражение всего лучшего, что в вас есть. Мир дает нам бесчисленные возможности для того, чтобы мы сделали его более разумным, гуманным и красивым. И вы должны найти свою нишу.

Настоящий успех – это не победа ради нее самой. Вот как определяет его известный бизнес-тренер Тимоти Голви:

«Победа – это преодоление препятствий ради достижения цели. Но цена победы лишь такова, какова ценность достигнутой цели».

Вам нужно различать стремление добиться успеха ради победы как таковой и желание достичь продолжительного успеха, который обогатит вашу жизнь и жизни других людей. Подлинный и долговременный успех опирается на возможности этого мира с наибольшим эффектом и минимальными потерями.

Особенности успешных людей

Что делает человека успешным? Что делает человека сильным, преуспевающим, ярким лидером? Эти вопросы воодушевили авторов на написание книг, в которых они предлагают свои ответы. Данный обзор представляет только краткий, неполный перечень трудов, но он может пробудить ваш аппетит к подобным книгам и поможет открыть для себя некоторые законы успеха.

ОПТИМИЗМ

Оптимизм – настоящая сила. Это тайна, открывшаяся всем, кто успешно преодолел серьезные трудности. Нельсон Мандела, Эрнест Шеклтон, Элеонора Рузвельт – все они признали, что пережить тяжелые времена им помогла способность сосредоточиться на хорошем. Они понимали, что именно Клод Бристолю называл «магией веры». Кроме того, все великие лидеры умели смотреть в лицо суровой реальности, тем самым проявляя одно сильное качество: непоколебимый оптимизм.

Оптимистичные люди добиваются успеха не просто потому, что верят – все закончится хорошо, но и потому, что их ожидания успеха заставляют их усерднее трудиться. Если вы не рассчитываете на многое, у вас не будет стремления хотя бы попытаться достичь большего.

Ясная цель, замысел или образ

Успех требует концентрации усилий. Большинство людей распыляют свою энергию на многие вещи и потому не могут стать выдающимися мастерами в каком-либо одном деле. По словам Орисона Суэта Мардена¹:

«Мир не нуждается в том, чтобы вы были юристом, священником, врачом, фермером, ученым или торговцем.

*Он не диктует, **что** вам делать, но требует, чтобы вы были мастером в **том** деле, за которое беретесь».*

Итак, чтобы стать успешным, вам нужно иметь высокие цели и устремления и упорно стремиться их реализовать.

¹ Орисон Суэт Марден – известный американский психолог, один из основателей религиозно-философского движения «New Thought», автор множества книг.

Готовность работать

Успешные люди с готовностью занимаются монотонной работой во имя высокой цели. Большая часть жизни гения – это годы труда, вложенного в решение проблемы или поиски наилучшего выражения идеи. Упорно работая, вы приобретаете знания о самом себе, которые вам не позволят получить праздность.

Закон успеха таков: когда достигнешь его впервые, он может дать импульс, способный облегчить поддержание успеха. Как говорится, «ничто не является столь успешным, как успех».

Дисциплина

Настоящий успех основан на дисциплине, на понимании, что вы можете отдавать сами себе приказы и исполнять их. Это может показаться скучным, но в долгосрочной перспективе результаты могут быть впечатляющими.

Очень успешные люди знают: как Вселенная состоит из атомов, так успех состоит из минут, – и мастерски используют время.

Целостность ума

У успешных людей хорошие отношения с их бессознательным или подсознательным умом. Они доверяют своей интуиции, а так как интуиция всегда права, они удачливее других. Они открыли один из удивительных секретов успеха: если полагаешься на интуицию, то иррациональный ум сам решает задачи и принимает решения.

Продуктивное чтение

Изучив привычки успешных людей, вы обнаружите, что обычно они много читают. Многие успешные лидеры, в том числе авторы произведений, о которых здесь идет речь, связывают поворотную точку в своей жизни с чтением определенной книги.

Это книга о реальных и значительных достижениях.

Если вы можете прочесть о достоинствах тех, кто вам нравится, вам останется только усилить собственное рвение. Энтони Роббинс² заметил, что «успех дает подсказки» и чтение – один из лучших способов понять эти подсказки.

Любопытство и способность учиться жизненно важны для успеха. Человек, стремящийся развиваться, как сказал Дейл Карнеги, *«должен вымочить и продубить свой ум в литературном чане»*.

² Энтони Роббинс – известный американский писатель, бизнес-тренер и психолог.

Готовность рисковать

Чем больше риск, тем больше возможный успех. Ни на что не решившись, вы ничего не добьетесь. Так что будьте готовы к действию.

Осознание силы ожиданий

Успешные люди ожидают большего и обычно его получают, потому что ожидания привлекают и свой материальный эквивалент.

Если ваша жизнь вполне соответствует ожиданиям, успешный человек скажет вам, что нужно думать о великом, а не о малом.

Мастерство

Развитые люди могут повернуть любую ситуацию так, как им выгодно. Они «хозяева своего духа, капитаны своей судьбы».

Когда вовлечены другие стороны, они будут искать решения, максимально выгодные для всех. Говоря словами Кэтрин Пондер³:

«Вы не должны идти на компромиссы, если хотите освободиться от компромиссов».

³ Кэтрин Пондер – мотивационный лидер, автор книг, посвященных духовному врачеванию.

Гармония

Достижения мало что значат, если вы неуспешны как *человек*. Способность любить, слушать и учиться очень важна для вашего благополучия, и без нее трудно построить удовлетворительные отношения, необходимые для того, чтобы обновлять нас и способствовать нашим успехам.

Краткий тур по литературе

Ниже приведен обзор изданий, освещенных в этой книге и разделенных на четыре категории:

- ◆ *Мотивация*
- ◆ *Реализация вашего потенциала*
- ◆ *Преуспевание*
- ◆ *Лидерство*

Мотивация

Хорейшо Элджер «Дик-оборванец»

Фрэнк Беттджер «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах»

Клод М. Бристоль «Магия веры»

Роберт Кольер «Тайна веков»

Стивен Р. Кови «Семь навыков высокоэффективных людей»

Лэс Гиблин «Как обрести уверенность и силу в общении с людьми»

Наполеон Хилл и У. Клемент Стоун «Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия»

Том Хопкинс «Профессиональное пособие для достижения успеха»

Орисон Суэт Марден «Движение вперед»

Энтони Роббинс «Беспредельная власть»

Дэвид Дж. Шварц «Искусство мыслить масштабно»

Флоренс Скавел Шинн «Потайная дверь к успеху»

Брайан Трейси «Достижение максимума»

Зиг Зиглар «До встречи на вершине»

Когда мы говорим о книгах про успех, прежде всего вспоминаем классические работы на тему мотивации, и названия книг, представленных в этом сборнике, отражают историческое развитие этого жанра.

Хорейшо Элджер и Орисон Суэт Марден – прародители современного движения к успеху. Еще в XIX веке Элджер с его занимательными и поучительными историями о бедных мальчиках, так же как и Марден с его энциклопедическим толкованием успеха, основанным на жизни великих людей, завоевали сердца читателей.

Оба этих плодовитых писателя воспитали мировоззрение двух поколений, но удивительно то, что они вдохновляют нас и сегодня. Если вы равнодушны к современным литературным произведениям об успехе, эти старинные книги для вас – настоящая находка. В 1920-х годах исследование *силы разума* Роберта Кольера предшествовало работе Наполеона Хилла, а замечательные книги Флоренс Скавел Шинн, дающие душевный покой в трудные времена, стали находить постоянных читателей.

После Второй мировой войны люди жаждали процветания и преуспевания. Миллионы людей не имели возможности получить хорошее образование и были вынуждены самостоятельно пробиваться в жизни. Их вдохновляли такие издания, как «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах» Фрэнка Беттджера (1947 г.), и эту книгу, с ее вечными *принципами торговли*, по-прежнему много читают сегодня. Вышедшая год спустя книга Клода Бристоля, представляющая уникальные размышления на тему *веры* в успех, – «Магия веры» – также удивляет своей актуальностью и в наши дни. Но, вероятно, самой знаменитой книгой послевоенного периода, хотя она не издавалась до 1959 года, стала работа Шварца «Искусство мыслить масштабно». Она опирается преимущественно на корпоративную жизнь провинциальной Америки 1960-х годов, но ее основная мысль о том, что «*масштаб вашего успеха определяется глубиной вашей веры*», быстро сделала ее одним из самых заметных произведений в области мотивации.

В 1970-х и 1980-х годах успех стал собственной индустрией Дейла Карнеги, начинавшего с курсов ораторского мастерства, но по-настоящему прославившегося своими семинарами и бестселлерами. Такие авторы, как Зиг Зиглар, Денис Уэйтли, Джим Рон, Ог Мандино, Том Хопкинс и Брайан Трейси, стали видными фигурами в области мотивации.

В конце 1980-х годов Стивен Кови, изучивший для своей докторской диссертации литературу на тему успеха, написанную за 200 лет, издал книгу «Семь навыков высокоэффектив-

ных людей». Его собственная *эволюция характера*, описанная в стиле деловой книги, привлекла огромную аудиторию, и можно сказать, что Кови возродил жанр книг об успехе и поднял его на новые высоты.

Тем временем молодой калифорниец по имени Энтони Роббинс завоевывал аудиторию своими поразительными методами изменения судьбы. Его первый бестселлер «Беспредельная власть» опирался на только зародившуюся в те годы науку *«нейролингвистическое программирование»*, и автор этой книги по сей день остается самым известным из современных авторитетов.

И наконец, нужно отметить следующие труды: знаменитое «Послание к Гарсиа» Элберта Хаббарда (1899) – короткий рассказ о героическом поступке на войне, который побуждал читателя *«делать свое дело во что бы то ни стало»*, и «Удивительнейший секрет» Эрла Найтингейла (1956), один из величайших бестселлеров в истории аудиозаписей, рассказывающий о важном законе успеха. Все изучающие теорию успеха обязательно должны добавить работы этих авторов в свою библиотеку.

Реализация своего потенциала

Чин-Нинг Чу «Каменное лицо, черное сердце» Джим Коллинз «От хорошего к великому»

У. Тимоти Голви «Теннис как внутренняя игра» Бальтасар Грасиан «Наука благоразумия»

Эрл Дж. Грэйвс «Как преуспеть в бизнесе, не будучи белым»

Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард «Рожденные выигрывать»

Спенсер Джонсон «Кто украл мой сыр?»

Джим Лоэр и Тони Шварц «Жизнь на полной мощности» Шерил Ричардсон «Найдите время для жизни» Сунь Цзы «Искусство войны»

Джон Уитмор «Коучинг высокой эффективности» Ричард Уайзмен «Фактор удачи»

Чтобы достичь успеха, нужно иметь мотив, но чтобы оставаться успешным – требуется исключительная мудрость. Эти книги раскрывают некоторые идеи, способные помочь реализовать ваш потенциал.

Книга Спенсера Джонсона «Кто украл мой сыр?» говорит о потребности примириться с переменами и пойти на них, если вы хотите быть впереди. Джим Коллинз, исследуя работу крупных компаний, объясняет, почему недостаточно быть просто отличным специалистом, а необходимо стать лучшим в своей области. «Фактор удачи» Ричарда Уайзмана представляет новые интригующие данные в поддержку теории о том, что удача – не результат случайности, ее можно *привлечь*, опираясь на определенные установки и личные качества.

Индивидуальное инструктирование — это относительно новое явление, обещающее существенно повысить продуктивность и благосостояние человека. Здесь освещены две основополагающие работы в этой области: «Теннис как внутренняя игра» Тимоти Голви и «Коучинг высокой эффективности» Джона Уитмора. Есть также две знаменитые книги о гармонии в работе и жизни от специалиста по планированию Шерил Ричардсон и спортивных тренеров Джима Лоэра и Тони Шварца.

Кагда мы говорим о книгах про успех, прежде всего вспоминаем классические работы на тему мотивации.

Книга Чин-Нинг Чу «Каменное лицо, черное сердце», изданная в 1992 году, перевернула традиционные западные представления о преуспевании. Она должна быть прочитана каждым серьезным учеником, изучающим путь успеха. Древняя книга «Искусство войны», которая, несмотря на свое название, является философским трудом, предлагает читателю ценный *образ победителя*, необходимый для достижения серьезных целей. Оба произведения – приятная альтернатива привычной «диете» из западных рекомендаций по достижению успеха.

Преуспевание

Джордж С. Клэйсон «Самый богатый человек Вавилона»

Рассел Х. Конуэлл «Алмазные залежи»

Бенджамин Франклин «Путь к изобилию»

Жан-Поль Гетти «Как быть богатым»

Наполеон Хилл «Думай и богатей»

Роберт Кийосаки «Богатый папа, бедный папа»

Дэвид С. Лэндис «Богатство и бедность народов»

Кэтрин Пондер «Динамические законы процветания»

Томас Дж. Стэнли «Мышление миллионера»

Уоллес Д. Уоттлз «Наука стать богатым»

Издания на тему процветания и богатства всегда были одним из самых важных направлений литературы об успехе. Бенджамин Франклин признавал силу денег как фактора мотивации еще в 1758 году, когда была опубликована его работа «Путь к изобилию». Эта книга, написанная под строгим пуританским влиянием, проповедует бережливость, усердный труд и мысль о том, что *«время – это деньги»*.

Гораздо позднее во всеобъемлющей работе «Богатство и бедность народов» Дэвид Лэндис категоризирует сходные качества тех наций, которые процветают. Некоторые страны, как и некоторые люди, изначально удачливее других в отношении ресурсов, но те, кто построил состояние благодаря *собственным усилиям*, поднимаются на самую вершину. Жан-Поль Гетти, к примеру, был сыном состоятельного нефтяного магната, и он использовал эти благоприятные обстоятельства, чтобы построить собственную огромную империю.

«Мышление миллионера» Томаса Стэнли – это завораживающее исследование привычек и установок сотен состоятельных людей, большинство из которых сделали себя сами. Стэнли делает вывод, что способность *замечать* существующие возможности значит больше, чем формальное образование, – это важнейшая составляющая финансового успеха.

Книга «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки показывает, что разница между богатыми и бедными часто сводится к тому, пытается ли человек следовать какой-то *финансовой логике*. Этой теме, все еще актуальной спустя 70 лет, посвящена книга Джорджа Клэйсона «Самый богатый человек Вавилона», научившая миллионы людей строить свой успех на принципе *«сначала заплати себе»*.

Более духовный подход к финансовому успеху отражен в сочинениях Уоллеса Уоттлза и Кэтрин Пондер, представлявших мир богатым и щедрым и вознаграждающим всех, кто это признает. Под влиянием доктрины New Age⁴ авторы предлагают мирный и облагораживающий человека путь к богатству, сосредоточенный на *«проявлении лучших качеств»*.

К отдельной категории относится работа Наполеона Хилла «Думай и богатей», возможно, *лучшее руководство* для достижения успеха. Итог двадцатилетнего исследования и сокращенный вариант монументального труда «Закон успеха», эта книга была впервые издана в Америке во времена Депрессии. Но и сейчас ее тема – сказочное богатство – продолжает воодушевлять современных предпринимателей. Смесь духовных и практических идей и эмоциональная яркая проза делают эту книгу незаменимым учебником.

⁴ New Age (англ. – новая эра) – философско-мистическое движение, зародившееся в середине XX века и имеющее множество последователей в разных странах мира.

Лидерство

Уоррен Беннис *«Как становятся лидерами»*
Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон *«Менеджер за одну минуту»*
Эдвард Бок *«Как Эдвард Бок стал американцем»*
Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн) *«Баффетт»*
Эндрю Карнеги *«Автобиография Эндрю Карнеги»*
Майкл Делл *«От Dell без посредников»*
Генри Форд *«Моя жизнь, мои достижения»*
Авраам Линкольн (и Дональд Т. Филлипс) *«Линкольн о лидерстве»*
Нельсон Мандела *«Долгий путь к свободе»*
Джон У. Марриотт-младший *«Дух служения»*
Элеонора Рузвельт (и Робин Гербер) *«Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт»*
Эрнест Шеклтон (Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) *«Способ Шеклтона»*
Сэм Уолтон *«Сделано в Америке»*
Джек Уэлч *«Джэк»*

В книгах на тему лидерства конкретные личности обсуждаются только для того, чтобы проиллюстрировать теорию.

Несмотря на то что приведенный выше список включает книгу «Как становятся лидерами», написанную известным теоретиком и исследователем проблем руководства Уорреном Беннисом, я считаю крайне важным обратиться к опыту настоящих лидеров.

«Автобиография Эндрю Карнеги» стала классикой истории личных достижений, представляя восхождение бедного шотландского парня до статуса промышленного магната и образцового филантропа. Книга Форда «Моя жизнь, мои достижения» – увлекательный рассказ о довольно поздно начавшем карьеру человеке. Будучи одновременно большим новатором и талантливым организатором, он смог изменить мир.

Издания на тему процветания и богатства все да были одним из самых важных направлений литературы об успехе.

Менее известна широкому кругу читателей автобиография Эдварда Бока, которая представляет замечательную карьеру голландского иммигранта, ставшего одним из ведущих издателей и авторитетов Америки.

Возвращаясь в конец XX столетия, мы знакомимся с грубоватым, но человечным рассказом Джека Уэлча, предлагающим читателю документальный экскурс в жизнь огромной корпорации. Биография Уоррена Баффетта, написанная Роджером Лоуэнштейном, представляет собой великолепное наблюдение над человеком, недавно возглавившим список «25 самых влиятельных представителей бизнеса» журнала «Fortune». Захватывающие книги Сэма Уолтона, Майкла Делла и Джона У. Марриотта продолжают список произведений великих современных лидеров.

Книги, позволяющие нам перенять опыт всемирно известных людей, – «Линкольн о лидерстве» Дональда Филлипса, «Способ Шеклтона» Марго Моррелл и Стефани Каппарелл и анализ вдохновляющего лидерства Элеоноры Рузвельт, проведенный Робинотом Гербером.

Последняя по списку, но не по значению книга, писавшаяся главным образом в то время, когда ее автор сидел в тюрьме, – «Долгий путь к свободе». Это история тяжелой жизни одного из самых популярных лидеров нашего времени Нельсона Манделы, посвятившего себя борьбе за лучшее будущее для своего народа.

Комментарии к тексту

Список классических книг, представленных в сборнике, неполон, но, я надеюсь, репрезентативен для этого жанра. Несмотря на то что все эти книги прекрасно продавались, главным критерием для включения в сборник было их влияние на читателя и популярность. А также то, что они заняли свою нишу в отношении определенной темы или персоны. Книги о Шеклтоне, Линкольне и Элеоноре Рузвельт, например, могут не быть оригинальными классическими произведениями, связанными с этими людьми, но являются замечательными работами в относительно новом жанре, стремящемся извлечь уроки лидерства из опыта знаменитых людей.

Судьбы этих лидеров не могут служить мерилем вашего собственного успеха, вообще это не лучшая идея – сравнивать себя с другими людьми. Однако их истории иллюстрируют «способ» достижения успеха, который может применить каждый.

В книгах на тему лидерства конкретные личности обсуждаются только для того, чтобы проиллюстрировать теорию.

Некоторые читатели заметят, что большинство авторов – мужчины. Это связано с тем, что большинство учителей успеха были мужчинами, и мужчины написали большую часть знаковых биографий в стиле «как я это сделал». Но с тех пор как женщины стали влиятельной силой в развивающейся области индивидуального инструктирования и ими было открыто большое число новых предприятий, это должно измениться.

Два заключительных замечания.

◆ При каждом комментарии есть рамка со ссылками на похожие произведения. Большинство из них вы найдете в этой книге.

◆ Большинство комментариев будут содержать информацию о каждом авторе. Исключения представляют факты из жизни автора, уже приведенные в основной части статьи.

Давайте перейдем к книгам. Надеюсь, вы, так же как и я, найдете в этих произведениях много полезных идей.

Здесь дается только общее представление об этой литературе – основные идеи, содержание и воздействие каждого произведения на читателя.

Я специально не привожу краткого содержания книг, ведь люди, стремящиеся достичь успеха, захотят непосредственно насладиться прекрасным произведением.

Поэтому, не колеблясь, приобретайте те книги, которые вас заинтересовали.

50 великих книг об успехе

Дик-оборванец 1867

«Надеюсь, мой мальчик, – сказал мистер Уитни, – вы преуспеете и, в конце концов, подниметесь. Вы знаете, что в этой свободной стране нет никаких препятствий для развития».

В двух словах

Что бы вы ни делали, вы будете более успешны, если делаете это честно, законно и с полной отдачей.

В схожем ключе

Эндрю Карнеги «Автобиография Эндрю Карнеги» (стр. 90)

Рассел Х. Конуэлл «Алмазные залежи» (стр. 134)

Бенджамин Франклин «Путь к изобилию» (стр. 168)

Орисон Суэт Марден «Движение вперед» (стр. 304)

Сэмюэль Смайле «Самопомощь»

Глава 1 Хорейшо Элджер

Нью-Йорк середины XIX века был страшным местом для многих его обитателей. Такие районы, как Файв-Пойнтс (послуживший впоследствии декорацией к фильму «Банды Нью-Йорка»), были опасными и гнусными, кишели бродягами и брошенными детьми. Многие из них ночевали на улице, и большинство носило неподходящую по размеру рваную одежду. Днем они торговали спичками, газетами, чистили обувь или просто воровали, чтобы достать денег на еду. Власти мало что делали, чтобы облегчить эту ситуацию, и в одной знаменитой истории интересы беспризорника, которого нашли голым, представляло в суде Общество по предотвращению жестокого обращения с животными.

Хорейшо Элджер, хроникер этого мира, который наверняка предпочел бы не знать о его существовании, сам не был ньюйоркцем. Он рос в комфортных условиях среднего класса в Массачусетсе, учился в частной школе, а потом в Гарвардском университете.

Хотя у него уже было несколько изданных сочинений, «Дик-оборванец, или Жизнь на улицах Нью-Йорка с чистильщиками сапог» стал его первым бестселлером и эталоном для множества рассказов о бедных мальчишках, добившихся успеха. Книга имела огромное влияние на молодых американцев (Гроучо Маркс и Эрнест Хемингуэй в числе прочих говорили, что «проглотили» это сочинение Элджера).

Повесть

Во времена, когда Центральный парк был всего лишь «участком невозделанной земли», уставленным хибарами рабочих, жил чистильщик обуви по прозвищу Дик-оборванец. Его мать

умерла, а отец ушел в море, и Дик проводил свои дни, начищая обувь бизнесменам, вечерами (если у него оставались деньги) смотрел дешевые пьесы в театре «Old Bowery», а ночевал на улице, завернувшись в газеты. Если у него была лихорадка, он останавливался в «Newboys Lodging House» – 6 центов за ночь – и покупал еду в кафе.

Получив неожиданную прибыль, Дик снял убогую комнату, которая казалась ему невероятно роскошной. В благодарность за заботу он позволил одному весьма начитанному и некогда весьма ухоженному мальчику Генри Фосдику поселиться вместе с ним. Их *общество самосовершенствования* устраивало обоих. И хотя им пришлось пережить много приключений, они нашли путь к успеху.

Это захватывающая повесть, и читатель радуется вместе с Диком таким простым вещам, как новый костюм, открытие банковского счета и поедание стейка. Как дает понять автор, Дик, который к концу этой небольшой книги становится Диком Хантером, эсквайром, – очень привлекательная личность. Он имел мужество и ум, чтобы принять решение стать достойным человеком и реализовать его. К тому же, несмотря на богатый опыт бродяжничества и нищеты, он неизменный оптимист.

Дальше описаны некоторые уроки успеха, усвоенные молодым Диком.

Создай собственный успех

Уникальный шанс для Дика появился на пароме, идущем в Бруклин. Он увидел, как ребенок падает за борт, не теряя времени, прыгнул за ним и ухитрился его вытащить. Испуганный отец, не умеющий плавать, изумился тому, что его ребенок остался жив, и пообещал Дику любое вознаграждение. Позже этот мужчина предложил Дику работу в конторе за 10 долларов в неделю, что во много раз превышало его тогдашние заработки. Улыбка фортуны? Не совсем, поскольку именно самоотверженность Дика стала причиной этой удачи, а его усердное самообразование способствовало тому, что он стал достойным работником, а не просто взятым из благотворительных побуждений.

Успех приходит к тому, кто сам способствует его появлению.

Что бы ты ни делал, делай это как можно лучше

Даже если нам не нравится то, что мы делаем, жизнь требует, чтобы мы делали это на пределе наших возможностей, прежде чем заняться чем-то другим. Дик-оборванец – всего лишь чистильщик обуви, но благодаря своей «профессии» он копит деньги, знакомится с людьми из высшего общества и совершенствуется.

Больше читайте

Дик встречает сына богатого человека и за один день знакомит его с городом. Позднее отец этого мальчика говорит Дику: «В этой стране бедность – не препятствие для достижения успеха» – и рассказывает о собственном росте от ученика печатника до успешного предпринимателя. Он говорит, что есть одна вещь, которую он вынес из типографии и которую «ценит больше денег». Когда Дик спрашивает, что это такое, мужчина отвечает:

«Вкус к чтению и учебе. В часы отдыха я занимался самосовершенствованием, учился и приобрел большую часть знаний, которыми теперь обладаю.

Одна из первых прочитанных мною книг направила меня на путь изобретательства и привела к открытиям, которые я сделал позже. Как

видишь, мой мальчик, мое трудолюбие дало мне деньги, а также кое-что другое».

Экономьте, но будьте щедрыми

Когда Дик неожиданно получает сумму в 5 долларов, он открывает счет в банке. Растущий счет становится для него большим источником стабильности и гордости, теперь ему больше не приходится жить одним днем. Довольный тем, что теперь он «капиталист», Дик всегда готов помочь другу в беде. Фосдик, мальчик, с которым он делит кров, хочет получить работу в офисе вместо того, чтобы чистить обувь, и Дик покупает ему костюм. В другой раз он выручает приятеля, у которого заболела мать.

Никогда не жульничайте, не воруйте и не врите

Хотя искушения поступить иначе часто бывают велики, у Дика есть собственный закон – «воровать плохо». Понятия о чести и порядочности, которые кажутся наивными «искушенным» типам, в итоге оказываются источником его успеха. Для кого-то, живущего одним днем, представления Дика о «правильном поведении» необыкновенно дальновидны. Один из персонажей книги, мистер Уитни, говорит Дик: «Помни, что твое будущее положение зависит от *тебя* и оно будет высоким или низким в зависимости от *твоего* выбора».

Успех приходит к тому, кто сам способствует его появлению.

Честность, которая кажется «старомодной» легкомысленным людям, – это основа любого стойкого успеха, так как она приносит знание и уважение самого себя.

Не пейте и не курите

Задолго до того, как медики доказали, что эти занятия вредны, Элджер называл курение «низкой привычкой», не придающей курильщику достоинства. Разумеется, пьянство было еще хуже. Оно было врагом умеренности, потому что вы могли за одну ночь выбросить на грог ваши недельные сбережения, и врагом производства, потому что неизбежные похмелья влияли на вашу работу.

Движение за введение «сухого закона» сегодня кажется архаичным, но расходы на жизнь были бы меньше даже без умеренного потребления алкоголя. По мнению Элджера, пьянство лишало интересов, отравляло независимый ум и портило хороший характер.

Заключительные комментарии

Несмотря на то что это добрые и вдохновляющие рассказы, существует мнение о книгах Хорейшо Элджера, что это старомодные исторические произведения с упрощенной идеей о пользе целеустремленности и желания подняться наверх. Однако путь к успеху *может* быть простым, если у вас есть необходимые качества личности и сильное желание, к которым нужно добавить немного удачи.

Как заметил Ричард Финк, когда был написан «Дик-оборванец», сочинения Герберта Спенсера на тему «выживание наиболее приспособленных» оказали серьезное влияние на американцев. Но идея Элджера об успехе включала и значительный элемент социальной ответственности: ты можешь делать деньги, но в конечном счете они должны возвращаться в общество (этому способствовал, например, Эндрю Карнеги, спонсируя публичные библиотеки). Элджер представляет Дика, с его готовностью помогать нуждающимся, примером сострадательного капитализма.

Многие негодяи в его книгах – богатые люди, никогда не пытавшиеся исправиться. Главная идея Элджера заключается в том, что мы должны стремиться к успеху не только чтобы стать богатыми, но чтобы обрести стойкость, дисциплину, бережливость и оптимизм – качества, которые нельзя купить.

Хорейшо Элджер

Родился в 1832 году в Массачусетсе. В 14 лет его отец, строгий священник-унитарий, отправил его в пансион, а в 16 Элджер поступил в Гарвардский университет. Он любил эти студенческие годы и закончил учебу десятым из 62 человек на курсе, став знатоком греческого, латыни, французского и итальянского языков.

Родители запретили Элджеру жениться на его студенческой возлюбленной, и, убитый горем, он бросил вызов отцу, заявив о намерении стать писателем. Он согласился пойти в семинарию, но сразу после ее окончания уехал в Париж с друзьями и наслаждался его атмосферой свободомыслия. Возвратившись в Америку, Элджер был посвящен в духовный сан и стал священником в Массачусетсе, но вернулся в Нью-Йорк, приняв предложение Уильяма Т. Адамса, редактора издания «Однокашник». Еженедельные выпуски «Дика-оборванца» в детском ежемесячном издании были очень популярны, а книга, вышедшая в твердом переплете, стала бестселлером. Элджер стал любимцем всего Нью-Йорка и заседал в разных комиссиях и комитетах, стараясь улучшить положение многочисленных беспризорных. Несколько лет он прожил в меблированных комнатах «Newsboy» и умер в 1899 году.

Другие книги Элджера (их более 100) включают следующие издания: «Борьба и успех», «Пробиваясь наверх», «Препятствия для развития» и «От подзаборного мальчишки до президента» – о жизни убитого президента Джеймса Гарфилда.

Как становятся лидерами 1989

«То, что касается лидеров, так или иначе, верно и для каждого из нас. Только если мы знаем, из чего мы сделаны и что хотим из этого сделать, мы можем начать жить – и должны сделать это, несмотря на невольный заговор против нас людей и событий».

В двух словах

Подлинное лидерство проистекает из полного выражения человеком своего уникального потенциала.

В схожем ключе

Авраам Линкольн (и Дональд Т. Филлипс) *«Линкольн о лидерстве»* (стр. 278)

Элеонора Рузвельт (и Робин Гербер) *«Лидерство в стиле Элеоноры Рузвельт»* (стр. 346)

Эрнест Шеклтон (и Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) *«Способ Шеклтона»* (стр. 372)

Глава 2 Уоррен Бенине

Беннис – значительная фигура в теоретических исследованиях лидерства, популяризовавшая эту тему своими бестселлерами. В 1985 году он был соавтором книги «Лидеры», основанной на наблюдениях и интервью 90 американских лидеров, начиная от астронавта Нейла Армстронга и заканчивая основателем компании «Макдоналдс» Реем Кроком.

Вывод, сделанный в этой книге: лидерство гораздо важнее, чем мы думаем, хотя ему можно и научиться.

«Лидеры» – это классика деловой литературы, анализирующая природу лидерства, в то время как книга «Как становятся лидерами» – более личная. Она спрашивает читателя, как можно сделать лидерство способом существования, когда мир вокруг полон перемен. Она – плод более глубокого диалога с меньшим числом людей – их всего 28, включая кинорежиссера Сидни Поллака, писательницу-феминистку Бетти Фридан и музыканта и основателя фирмы «A&M Records» Херба Альперта.

Кто такой лидер?

В книге «Как становятся лидерами» дается много прекрасных наблюдений. Но, вероятно, главная идея заключается вот в чем: настоящие лидеры не заинтересованы в самоутверждении, больше всего они хотят *самовыражаться*. Стремление показать себя подразумевает ограниченное или статичное мнение о себе, тогда как лидеры путем постоянного стремления к своему максимальному самовыражению должны периодически обновляться.

Для лидеров из книги Бенниса жизнь – это не соревнование, а процветание. Общество часто встает на пути у лидерства: «То, что нам нужно знать, теряется в том, что нам следует

знать, по мнению других людей». Настоящее обучение – это процесс запоминания того, что важно для вас, и поэтому процесс становления лидера является процессом постепенного становления *истинным собой*.

Лидерство – это схватка с жизнью, потому что оно требует, чтобы ваше уникальное видение мира было реализовано, а это обычно занимает всю жизнь. Когда люди заявляют, что не могут или не хотят быть лидерами, они обычно имеют в виду руководство другими людьми и публичные выступления. Но лидерство так же разнообразно, как и люди, и главный вопрос не в том, будет ли это для вас бременем, а в том, как вы сможете избежать заурядности и соглашательства и действительно управлять собой.

По мнению Бенниса, лидерство связано с: постоянной учебой и неистребимой любознательностью;

- ◆ превосходной дальновидностью: лидеры сначала определяют собственную реальность (что они считают возможным реализовать), а потом начинают «руководить своей мечтой»;

- ◆ развитием способности доносить до других свое видение и воодушевлять их следовать за собой;

- ◆ терпимостью к неопределенности и риску, некоторым бесстрашием;

- ◆ личной честностью: хорошим знанием себя, справедливостью, зрелостью, доброжелательной самокритикой;

- ◆ уникальностью, оригинальностью: «Лидеры учатся у других, но добиваются успеха не за счет других»;

- ◆ обновлением: создание чего-то нового часто связано с переделкой самого себя; на вас могут влиять ваши гены и окружение, но лидеры используют все эти влияния и создают что-то уникальное;

- ◆ свободным временем для размышлений, которые дают ответы и помогают найти решения;

- ◆ энтузиазмом и надеждой: верой в лучшее для себя и других;

- ◆ видением успеха в небольшом ежедневном продвижении и маленьких радостях вместо многолетнего ожидания будущего взлета;

- ◆ использованием обстоятельств вашей жизни, а не подчинением им.

Что значит последний пункт? Бенине считает, что деловая жизнь конца XX века была связана в основном с менеджментом, а не с лидерством, когда люди и организации были сосредоточены на малых делах и кратковременных результатах. Его мысль такова: перестаньте быть продуктом своей среды или конкретного места и времени.

Настоящие лидеры не заинтересованы в самоутверждении, больше всего они хотят самовыражаться.

Вы можете считать окружающую среду фоном для вашего таланта, чтобы развить его, или можете позволить ей подчинить ваш ум. Путь целеустремленного человека во многих отношениях легок, так как он не требует долгих раздумий. Путь лидера выбирается сознательно и может быть весьма многообещающим, но требует гораздо большего потенциала и уверенности в себе, уж не говоря о хорошем здоровье. Чтобы быть лидером, вам нужно заключить *декларацию о независимости* от соответствия мнениям людей, культуре, возрасту. Вам нужно решиться жить в этом мире, но за пределами существующих в нем стереотипов. Лидеры не просто преуспевают по меркам своей культуры, они создают новый контекст, новые понятия, новые виды деятельности и новый образ жизни.

Несколько примеров

Личная честность, великолепная дальновидность и способность наслаждаться риском и неопределенностью характеризуют лидерство. Беннис приводит в пример телесценариста и продюсера Нормана Лира, которые произвел коренную ломку на американском телевидении, выпустив такие шоу, как «Все в семье» и «Кони и Лейси». В его телешоу впервые стали показывать реальных американцев вместо ковбоев, частных детективов и карикатурных семей. Лир увидел мир, который ждал своего воплощения, и воплотил его. Его шоу не только сломали привычную схему, они годами оставались успешными.

Оценивая американских президентов, Беннис считает Джонсона, Никсона и Картера целеустремленными людьми, которые проецировали собственные жизни на жизнь страны, имели талант к самообновлению и работали в настоящем над изменением будущего Соединенных Штатов. Линкольн, по мнению автора, был, вероятно, величайшим президентом, поскольку был озабочен тем, что в его время казалось лишь далекой перспективой: отменой рабства и сохранением США.

Мир лидеров

Беннис убежден в том, что лидеры нам крайне необходимы. Он писал книгу «Как стать лидером», когда американская экономика подвергалась серьезной опасности, – сейчас мы об этом забыли, но в конце 1980-х годов казалось, что Япония обгоняет США в производстве, уровне жизни и инновациях.

Может быть, Соединенные Штаты послушали Бенниса и других теоретиков лидерства, потому что восстановление американской экономики характеризовалось яркой приверженностью к инновациям и повышению качества. Компании шли вперед, помогая своим сотрудникам полностью раскрыть свой потенциал. Тогда идеи Бенниса о связи самопознания и успеха в бизнесе были откровением, а сейчас это становится общепринятым подходом. Современный лидер уже неудовлетворен тем, что делает свою работу или управляет компанией, он должен воплощать в жизнь свое видение мира.

Сегодня для многих компаний единственный способ привлечь и удержать лучших людей – это предложить им больше, чем просто деньги или престиж. Теперь им предоставляется шанс делать историю. Обратите внимание, к примеру, на девиз интернет-магазина Amazon.com: «Работайте упорно, играйте по-крупному и меняйте мир».

Заключительные комментарии

Беннис сделал очень много, чтобы разрушить миф о лидерах, которые родились героями, а не стали ими. Лидерство – это прежде всего решение, и оно требует сначала обрести власть над собой.

Мы живем в государстве лидеров, где каждый может в чем-то быть первым. Когда больше людей поймет, что значит лидерство, и научится раскрывать свой потенциал, можно ожидать, что конкуренция возрастет в невероятной степени. Однако конкуренция – это стремление многих победить в одном и том же деле, тогда как индивидуальность уникальна. Стать лидером – значит заявить о своей силе и уверенности, которая идет от вашей исключительности.

Путь целеустремленного человека во многих отношениях легок.

Эта глава основана на оригинальном издании «Как стать лидером». Есть новое, обновленное и расширенное издание, которое вы, возможно, предпочтете.

Уоррен Беннис

В 19 лет Беннис был самым молодым командиром пехоты в армии стран – членов анти-гитлеровской коалиции, воевавших в Европе во время Второй мировой войны. Вернувшись в Соединенные Штаты, в Антиохский колледж, он обрел наставника в лице Дугласа Мак-Грегора, теоретика новаторского менеджмента, а также попал под влияние Абрахама Маслоу⁵. Изучив групповую динамику, он писал о новых организационных формах и ввел термин «адх-ократия» как противоположность бюрократии. Он получил степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте (МТИ).

Беннис был президентом Университета Цинциннати и вице-президентом Государственного Нью-Йоркского университета, работал на факультете Школы менеджмента Слоуна в МТИ, в Гарвардском и Бостонском университетах, ГИДА⁶ и Индийском институте менеджмента в Калькутте. Среди других его книг: «Организирующий гений» (1997 г.), «Соружководители: сила прекрасного партнерства» (1999 г.), автобиографическая «Придуманная жизнь» (1993 г.) и самые последние – «Как становятся лидерами: менеджмент нового поколения» (2002 г.), написанная совместно с Робертом Дж. Томасом, и «Как стать лидером», изданная на 13 языках.

Беннис является основателем и носит звание Выдающегося профессора Института лидерства Школы бизнеса Маршалла Университета Южной Калифорнии в Лос-Анджелесе.

⁵ Абрахам Маслоу – видный американский психолог, основатель гуманистической психологии.

⁶ Европейский институт делового администрирования.

Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах 1947

«Представьте, что нужно пройти милю, чтобы купить сигарету, – когда я начинал торговать, я бы охотно прошел от Чикаго до Нью-Йорка, чтобы купить экземпляр этой книги, если бы она тогда продавалась».
Дейл Карнеги

В двух словах

Каждый человек, добившийся успеха, знает, как продать то, что он предлагает. Энтузиазм и организация – это основные слагаемые торговли.

В схожем ключе

Дейл Карнеги *«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»*

Бенджамин Франклин *«Автобиография»*

Лэс Гиблин *«Как обрести уверенность и силу в общении с людьми»* (стр. 192)

Том Хопкинс *«Профессиональное пособие для достижения успеха»* (стр. 234)

Глава 3 Фрэнк Беттджер

Фрэнк Беттджер когда-то был без пяти минут звездой бейсбола, он играл за «St. Louis Cardinals». Травма руки положила конец его спортивной карьере, и, не имея никакого профессионального образования, он мотался по улицам родной Филадельфия, собирая платежи для мебельной компании.

Спустя два неудачных года он попытался продавать страховые полисы, но стал жить еще хуже, решив, что «не создан для торговли». «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах» – это рассказ о том, чему Беттджер научился, чтобы превратиться из трудоголика в звезду своей фирмы. На первый взгляд книга будто бы повествует о том, как торговать, но на самом деле это классический учебник по достижению успеха. В ней представлены забавные откровения о жизни страхового агента в 1930-х и 1940-х годах, но тем не менее во многих отношениях она вне времени.

Уверенность благодаря умению говорить

Чтобы преодолеть отчаянный страх, который, естественно, мешал 29-летнему Беттджеру продавать, он заинтересовался в местном образовательном информационном центре Молодежной христианской организации, работают ли там курсы ораторского искусства. Ему ответили, что как раз сейчас идут занятия, и представили преподавателя – Дейла Карнеги.

Так началась долгая дружба Беттджера с автором книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Беттджер избавился от страха перед произнесением коротких речей, и со временем для него стало проблемой закончить выступление. Позже Карнеги пригласил

молодого торгового агента вместе с ним объехать Америку с курсом занятий по ораторскому искусству.

Беттджер открыл парадокс, что лучший способ быстро развить уверенность в себе – это выступать перед людьми: когда вы сделаете это несколько раз, вас уже не будет пугать необходимость обратиться к какому-то высокопоставленному лицу, и вы сможете расширить свой круг общения. Как говорил Беттджер, *«вылезайте из своей раковины»*. Умение выступать перед людьми делает вас смелым и является краеугольным камнем успешной жизни. Известны ли вам преуспевающие люди, боящиеся выступать перед публикой?

Величайший секрет торговли

Беттджер стал настолько успешным, что смог отойти от дел в 40 лет. Что же вывело его в первые ряды специалистов по продажам? Энтузиазм! С одной стороны, это очевидно; с другой – если у вас этого нет, то и взять неоткуда.

Однажды вылетев из бейсбольной команды за то, что был слишком медлительным, Беттджер решил доказать бывшему тренеру свою состоятельность, удвоив энтузиазм в новой команде. Это получилось так удачно, что газетные репортеры прозвали его «живчиком», и он стал лучшим игроком команды, а его доход возрос на 700 процентов. Позднее, когда ему не давалась работа страхового агента, он решил развить тот же уровень энтузиазма в работе и снова заметил поразительную разницу в результатах.

Принято считать, что вы становитесь энтузиастом, когда добиваетесь в чем-то успеха, – это чувство приходит как результат. Но Беттджер открыл истину в высказывании гарвардского философа Уильяма Джеймса, что *действие может создать чувство*, – то есть можно воодушевиться чем-то, просто *проявив* воодушевление. Позже в своей книге Беттджер предсказал один из постулатов современной психологии, предположив, что, постоянно улыбаясь, вы создаете у себя ощущение счастья и доброжелательность. Проверьте это на себе и помните, что один лишь энтузиазм может изменить вашу жизнь и ваши доходы.

Организованность и дисциплина

В соответствии с афоризмом о том, что удача приходит к тому, кто вовремя появился, Беттджер пообещал себе делать в день как минимум четыре или пять звонков потенциальным покупателям. А еще он хранил записи обо всех своих коммерческих встречах.

Так он смог проверить все результаты и подсчитать среднюю сумму, заработанную на каждом телефонном звонке, независимо от его исхода. Хождение по клиентам намного облегчило ему задачу получения комиссионных.

Бейджер открыл парадокс, что лучший способ быстро развить уверенность в себе – это выступать перед людьми.

Другой важный фактор успеха Беттджера – планирование. Каждым субботним утром он садился и заранее планировал свою работу. Это не только успокаивало его, потому что он заранее думал о людях, с которыми собирался встретиться, но и делало его работу интереснее. Он отмечает, что знаменитая эффективность продаж компании ИВМ была достигнута за счет применения ими еженедельных технологических карт, так что каждый час и каждый день был просчитан. Он подводит итог:

«Торговля – это самая легкая работа в мире, если вы делаете ее усердно, но самая тяжелая, если вы пытаетесь ее облегчить».

Успех может казаться абсолютным, когда его оценивают много лет спустя, но те, кто достиг успеха, знают: он пришел потому, что каждый час и каждая минута были продуктив-

ными. Мы часто страшимся, что не сможем достичь чего-то в будущем, но, когда работа делится на маленькие ежедневные шаги, выполнить ее гораздо легче.

Организованность и дисциплина гораздо важнее для успеха, чем большое количество энергии. Беттджер упоминает одного из самых продаваемых авторов тех лет, Мэри Робертс Райнхарт⁷, которая писала романы поздно вечером, разделавшись с домашними обязанностями по уходу за троими детьми и больной матерью. Когда Беттджер познакомился с мисс Райнхарт, он спросил, не устает ли она от изнурительного распорядка дня. Она ответила: «Наоборот, когда я стала писать, моя жизнь приобрела новый вкус». Кажется неправдоподобным, но это факт: чем больше у вас дел, тем больше энергии, чтобы достичь большего. И это вечный секрет успеха.

Прекрасные идеи

Книга Беттджера рассказывает о том, чему он научился как продавец. В ее 35 главах – сотни прекрасных идей.

- ◆ Лучшие продавцы не продают – они выясняют, что нужно другому человеку, а потом помогают ему найти лучший способ получить это.

- ◆ Стараясь что-то продать, чаще говорите «Вы» и «Ваш». Это дает другому человеку понять, что вы думаете главным образом о его интересах.

- ◆ Забудьте об остроумии – вместо этого будьте хорошим слушателем.

- ◆ Вкладывайтесь в повышение уровня своих знаний о вашей отрасли. Вы не можете себе позволить не делать этого.

- ◆ В общении с клиентами хвалите ваших конкурентов. Это показывает клиенту, что вы беспристрастны и не станете что-либо от него скрывать.

- ◆ Используйте «свидетелей» (т. е. довольных клиентов), чтобы продавать ваш товар новым клиентам. Тогда вы сможете сказать: «Не слушайте меня, лучше послушайте их».

- ◆ Используйте один волшебный вопрос, чтобы правильно наладить отношения с потенциальным клиентом. Спросите его: «Как случилось, что вы попали в этот бизнес?» Рассказ о собственной карьере всегда много значит для человека.

- ◆ Готовьтесь к общению с одним человеком, как к выступлению перед сотней людей, то есть тщательно готовьтесь к каждой встрече.

- ◆ Будьте подобны Аврааму Линкольну с его знаменитым двухминутным Геттисбергским посланием⁸ – станьте «образцом краткости».

- ◆ Приветствуя кого-либо, называйте его по имени.

- ◆ Чаще улыбайтесь в течение месяца, и вы увидите, как это изменит вашу жизнь.

- ◆ Никогда не вступайте в споры с другими людьми. Наоборот, задавайте вопросы, ответы на которые убедят их в вашей правоте.

Заключительные комментарии

Чтобы добиться успеха в торговле, вам потребуется самодисциплина, решительность и смелость, которые сослужат хорошую службу и в любой другой области. Хотя профессия продавца не самая уважаемая, она помогла подняться в гору многим людям, не имевшим специального образования. В случае Беттджера преодоление психологических преград освободило его от ощущения ограниченности.

⁷ Мэри Робертс Райнхарт (1876–1958) – американская писательница, написавшая более 50 книг. В свое время она была даже более популярным автором, чем Агата Кристи.

⁸ Короткая (всего 268 слов в 10 предложениях), но самая знаменитая речь президента Линкольна.

Прежде чем пренебречь этой книгой, думая: «Я не продавец, и торговля меня не интересует», откройте ее – возможно, вы расширите свое представление о торговле. Нам всем нужно заинтересовывать других людей нашими идеями или предложениями, и вы сможете делать это с гораздо большим эффектом, если научитесь нескольким новым приемам. Книга Беттджера прекрасно подойдет для начинающих.

Фрэнк Беттджер

Беттджер родился в 1888 году и вырос в Филадельфии. Его отец умер и не оставил никакой страховки, предоставив мистеру Беттджеру самому бороться за существование вместе с пятью маленькими братьями и сестрами, трое из которых умерло во время эпидемий. Героем Беттджера был житель его родного города – Бенджамин Франклин.

Дейл Карнеги убедил Беттджера написать книгу «Как я преодолел неудачи и достиг успеха в продажах». Еще один его бестселлер – «Удачливый торговец, или Как я приумножил свои доходы и счастье, занимаясь продажей». Беттджер умер в 1981 году.

Менеджер за одну минуту 1981

«Каждый работавший с ним чувствовал себя уверенно. Никто не ощущал, что им манипулируют или ему угрожают, потому что с самого начала знал, что он делает и для чего».

«Размышляя за своим столом, новый менеджер «одну минуту» чувствовал себя счастливым человеком.

Он развил в себе способность получать больший результат за меньшее время».

В двух словах

Ясное понимание цели сохраняет огромное количество энергии, которую можно эффективно употребить в других областях.

В схожем ключе

Уоррен Баффетт (и Роджер Лоуэнштейн) *«Баффетт»* (стр. 78)

Эрнест Шеклтон (и Марго Моррелл и Стефани Каппарелл) *«Способ Шеклтона»* (стр. 372)

Джек Уэлч *«Джек»* (стр. 424)

Глава 4

Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон

Молодой человек ищет по всему миру отличного менеджера. Он хочет поработать у него и узнать, как стать таким же. Но большинство должностей, которые он видит, его не воодушевляют. Он встречает жестких менеджеров, которые выполняют свои функции, но которых недолюбливают сотрудники, и приятных менеджеров, которые любят своих подчиненных, но не уделяют внимания практическому результату.

Есть ли на свете менеджер, сочетающий в себе лучшие качества каждого из них? Молодой человек узнает о ком-то, кто будто бы отвечает всем требованиям, и, по иронии судьбы, этот человек живет в соседнем городе. К его удивлению, этот менеджер сразу же соглашается с ним встретиться и поговорить о том, как он управляет людьми. Так начинается аллегория про менеджера за одну минуту.

Простительна ваша настороженность в отношении метода управления людьми, который, как предполагается, займет одну минуту. Будет ли он в самом деле работать? Данные о продажах, приведенные автором, подсказывают, что:

◆ менеджеры мечтают о том, чтобы тратить меньше времени на мотивацию сотрудников и решение проблем, и ухватятся за любого, кто предложит им выход, или

◆ в этом стиле менеджмента действительно что-то есть.

Метод минутного менеджмента

Есть три секрета, или элемента, менеджмента за одну минуту.

◆ Согласуйте ваши цели (не меньше полудюжины) с членами коллектива. Запишите каждую цель на отдельном листке. Это – определение «минутной цели». С этого момента сотрудники точно знают, чего от них ждут, и будут редко приходить к боссу с проблемами – они знают, что наняты, дабы их решать.

◆ Сотрудники должны часто перечитывать свои цели, чтобы удостовериться, что исполнение соответствует ожиданиям. Они также должны представлять менеджерам детальные записи об успехах. Не для того, чтобы менеджеры надзирали за ними, а чтобы они могли «поймать» их, когда те делают что-то правильно. Это позволяет раздать «минутные похвалы», которые дают немедленное положительное подкрепление предпринятым действиям.

◆ Если человек имеет навыки для того, чтобы сделать что-то правильно, но не делает, менеджер выносит ему «минутный выговор». Этот строгий выговор относится не к самому человеку, а к его действиям или поведению, и менеджер выражает недовольство тем, что результат не отвечает обычно высоким стандартам сотрудника. После выговора менеджер напоминает сотруднику, как высоко его ценят.

Во второй части этого издания авторы стараются объяснить, почему минутный менеджмент дает результат.

Минутное определение цели работает, потому что «главный мотиватор людей – это отклик на результаты». Мы хотим знать, как справляемся с работой, и если справляемся хорошо, то и чувствуем себя хорошо. У минутного менеджера на стене висит табличка с текстом: «Найди свободную минуту, взгляни на свои цели, проверь их исполнение – и убедись, отвечают ли твои действия твоим целям». Просто, но эффективно.

Минутные похвалы тоже эффективны по мотивационным причинам. Редко встретишь человека, который знает, как всегда все делать хорошо, нужно приложить некоторые усилия при подготовке. «Итак, главное в подготовке человека к выполнению нового задания в том, чтобы «поймать» его, когда он делает что-то почти правильно, и со временем он сможет научиться делать это совершенно правильно». Дисциплина не работает, если люди не уверены в том, что они делают, поможет только ободрение. Похвала побуждает их двигаться в верном направлении. При том, что похвала отнимает очень мало времени, это горячее, которое может двигать вперед весь бизнес.

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.