



КЛЮЧЕВЫЕ МЫСЛИ БЕСТСЕЛЛЕРОВ

СБОРНИК 2

ЕГОР КУЗЬМИН

Егор Кузьмин
Ключевые мысли
бестселлеров. Сборник 2

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21235473

ISBN 9785448321856

Аннотация

Эту книгу можно назвать сборником конспектов трудолюбивого ученика. Только содержит она не скучные лекции, а сплав ключевых моментов из бизнес-бестселлеров. Здесь – самый сок того, что написали авторы мирового уровня. Многие из собранных здесь книг стали классическими: по ним учатся современные менеджеры и предприниматели. Я изучил их, выбрал самое важное и теперь делюсь с вами, друзья.

Содержание

От автора	5
Стивен Р. Кови	8
О чём эта книга?	9
Для кого написана эта книга?	10
Кто автор?	11
Чтобы измениться, вы должны обратить внимание на ваш характер, а не на поведение	13
«Точите пилу», если вы хотите продолжать пилить	16
Конец ознакомительного фрагмента.	20

**Ключевые мысли
бестселлеров
Сборник 2
Егор Кузьмин**

© Егор Кузьмин, 2016

© Илона Игоревна Яковлева, дизайн обложки, 2016

ISBN 978-5-4483-2185-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Перед вами – вторая книга из серии «Ключевые мысли бестселлеров».

Я немного волновался, когда открывал эту серию первой книгой. Возникали мысли: а насколько удобными покажутся вам такой формат, стиль изложения? Но одновременно с этим я знал, что сжатые и «отжатые» до самой сути конспекты обретают всё большую популярность, а значит – дают реальный и осязаемый результат.

И я не ошибся. В этом меня убедили читатели – своими тёплыми отзывами, комментариями в социальных сетях, личными сообщениями. Кому-то удалось лучше организовать свой день, кто-то благодаря советам классиков, изложенным в книге, сумел продвинуться ещё на ступеньку вверх по карьерной лестнице.

Прежде чем вы перевернёте страницу и перейдёте к основному содержанию, я хотел бы поблагодарить вас за обратную связь. Ваши советы и отзывы помогли мне сделать новую книгу ещё более удобной для чтения, насыщенной и полезной.

А ещё я благодарю вас за то, что вы упорно обучаетесь, стремитесь к новым знаниям и внедряете их. Здорово ощущать себя на одной волне с целеустремлёнными людьми – теми, кто выбирает развитие и успех вместо привычной

ежедневной рутины. Давайте продолжать в том же духе!

Итак, что вы найдёте на страницах этой книги?

Ещё больше новых авторов. Я поместил здесь наработки тех мэтров психологии и бизнеса, которых выбрали вы сами.

Вот какие бестселлеры раскроются перед вами уже через минуту:

Стивен Р. Кови «7 навыков высокоэффективных людей».

Джефффри Шварц, Ребекка Глэддинг «Вы – это не ваш мозг».

Марк Херст «Горшочек, не вари!».

Алиса Финерман «Жить на полную катушку».

Тим Феррис «Как работать по 4 часа в неделю».

Мари Кондо «Магическая уборка».

Франческо Чирилло «Техника «Помидора».

Неизменной осталась структура. В каждой главе – краткое, тезисное изложение бестселлера, его ключевая мысль и сведения об авторе. Я выделил для вас то основное, ради чего покупают эти книги: идеи и практические техники, рекомендации, «фишки». Большинство из них можно применить сразу же после прочтения.

Однако бестселлеры – это не просто набор пошаговых инструкций. В них изложены фундаментальные принципы жизни, к которым авторы пришли спустя годы труда и экспериментов.

Хотите понять, как воспринимают мир долларовые миллионеры?

Увидеть обходные тропинки и новые пути, которые были скрыты совсем рядом с нами?

Узнать, как «взломать» жизнь, а не просто следовать установленным кем-то правилам?

Тогда читайте и действуйте! Вам не придётся изучать книги с карандашом, делая пометки на полях и выписывая самое важное в блокнот. Эта работа уже проделана за вас.

Для прилежного читателя этот сборник станет вторым курсом экспресс-обучения. В числе преподавателей – люди с титулом «Номер Один», лекции уместаются всего на нескольких страничках, а учёба полностью бесплатна. И самое главное – в конце курса вы получаете не диплом, а реальные изменения к лучшему во всех сферах жизни.

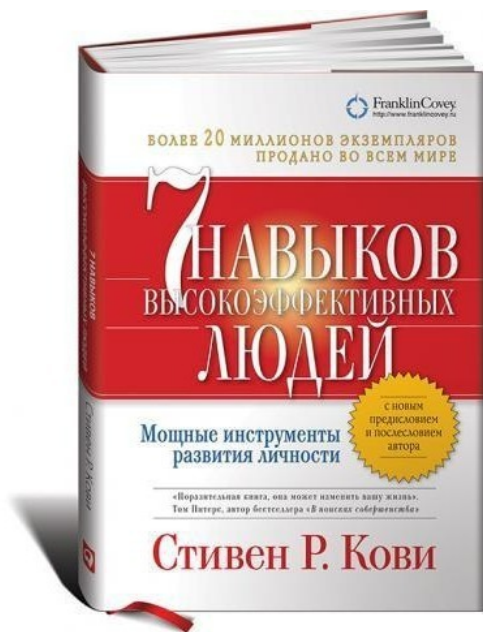
Это та возможность, которую нельзя игнорировать.

Не забудьте поделиться книгой с друзьями и коллегами. Чем больше людей встанут на путь совершенствования – тем значительнее будут наши перспективы, возможности для партнёрства и реализации самых смелых идей.

Я буду рад, если после прочтения вы выскажете своё мнение о книге. Какие рекомендации оказались особенно своевременными? Что нового вы открыли для себя и какие важные моменты взяли на заметку? И, конечно, расскажите, каких авторов вы хотели бы увидеть в третьем сборнике. Ведь я буду составлять его в зависимости от ваших предпочтений.

Итак, один сборник – и 7 книг под обложкой. Вперёд, к новым идеям и инсайтам!

Стивен Р. Кови
7 навыков
высокоэффективных людей
Мощные инструменты развития
личности



Наиболее популярная обложка

О чём эта книга?

Во-первых, эта книга излагает системный подход к определению жизненных целей и приоритетов человека. Эти цели у всех разные, но книга помогает понять себя и четко сформулировать жизненные цели.

Во-вторых, книга показывает, как достигать этих целей.

И в-третьих, книга показывает, как каждый человек может стать лучше.

Причем речь идет не об изменении имиджа, а о настоящих изменениях, самосовершенствовании.

Книга не дает простых решений и не обещает мгновенных чудес. Любые позитивные изменения требуют времени, работы и упорства. Но для людей, стремящихся максимально реализовать потенциал, заложенный в них природой, эта книга – дорожная карта.

Эта книга знакомит читателей с привычками, которые выделяют из общей массы людей, работающих наиболее эффективно. Автор уверен, что люди, которые достигают успеха и живут насыщенной жизнью, не стремятся достичь независимости, как своей конечной цели, но вместо этого внедряют универсальные принципы, такие как честность и порядочность.

Для кого написана эта книга?

Для всех, кто интересуется профессиональным развитием и самоорганизацией.

Для всех, кто слышал о книге «Семь навыков» и хотел бы узнать о ней подробнее.

Кто автор?



Стивен Кови

Стивен Кови (Stephen Richards Covey, 24.10.1932 – 16.07.2012) – автор множества книг, консультант и лектор. Обладатель степени магистра экономики управления и докторской степени Университета Бригэма Янга.

Пользуется широким признанием во всем мире как лектор и автор теории руководства, личной эффективности, семейных и межличностных отношений.

За тридцать с лишним лет он научил миллионы людей трансформирующей силе принципов, или естественных законов, которые правят эффективностью людей и организаций. Помимо книг на тему мотивации, развития навыков и селф-менеджмента, Стивен Кови также написал несколько религиозных работ.

«Семь навыков высокоэффективных людей» – самая известная книга Доктора Кови. Более семи лет возглавляла список бестселлеров и по результатам опроса читателей «Журнала для руководителей» была названа «самой влиятельной книгой по бизнесу XX века».

Сайт автора www.stephencovey.com

Чтобы измениться, вы должны обратить внимание на ваш характер, а не на поведение

Если говорить обобщенно, существует два пути к самосовершенствованию и изменению своей жизни.

Первый путь – это корректировка навыков, необходимых для достижения определенных моделей поведения; например, изучение навыков коммуникации или методик тайм-менеджмента.

Второй путь – копнуть немного глубже и начать работать над своим характером: фундаментальными привычками и системой убеждений, формирующих ваш взгляд на мир.

Первый подход эффективен, если вы мечтаете о легких путях: стать богатым, не заработав своих денег, или достичь личностного роста без каких-либо реальных достижений.

В то время, как истинный рост не может быть достигнут с помощью легких путей. На пути к настоящей эффективности нельзя пропускать ни одного шага.

Так происходит с любыми достижениями, например в спорте или в музыке, ну и, конечно же, как с эмоциональным развитием человека, так и с развитием его характера.

Если вы действительно хотите измениться, вам нужно работать «изнутри». Только если вы однажды кардинально из-

менились сами, вы сможете начать менять мир вокруг себя. Если, например, вы хотите счастливо жить в браке, вы должны для начала стать сами более позитивным человеком.

Если вы хотите, чтобы к вам относились как к надежному и достойному доверяя человеку, нужно работать не над коммуникативными навыками – а над тем, чтобы действительно стать более надежным человеком.

Вместо изменения внешней оболочки вы должны работать над своим внутренним содержанием.

Работа над характером подразумевает согласование личностных парадигм с универсальными принципами

Парадигмы – это кирпичики, из которых строится наш характер. Это наши фундаментальные принципы – очки, через которые мы смотрим на мир.

Наше восприятие – это не объективная реальность, а скорее субъективная интерпретация, окрашенная в цвет очков-парадигм, которые мы носим.

Привычки, отвечающие за большую часть наших действий, являются прямым результатом этих парадигм.

Будучи основой нашего характера, парадигмы являются также и ключом к любым его изменениям. Если мы хотим измениться, нам в первую очередь нужно изменить наши фундаментальные принципы. Только в этом случае мы можем

поменять наше субъективное восприятие реальности, и как следствие – наше поведение.

Очень важно осознавать собственные парадигмы. Если вы хотите преодолеть укоренившиеся привычки, такие как прокрастинация, эгоцентризм или нетерпеливость, прежде всего вам нужно распознать фундаментальную установку у вас в голове, которая сформировала эту привычку.

Если вы хотите достичь настоящей эффективности, полезно будет соединить свои личные установки с более глобальными, универсальными принципами и ценностями, такими как честность, справедливость и целостность.

Поскольку большинство людей поддерживают эти принципы, можно рассматривать их, как естественные законы, прочные критерии, на которых мы базируем наши собственные ценности.

Любой человеческий поступок может быть оценен с точки зрения этих универсальных принципов. Чем в большей степени мы подстраиваем свое поведение под них, тем большей эффективности мы сможем достигнуть в нашей жизни.

И наше поведение напрямую формируется нашими личными фундаментальными установками.

«Точите пилу», если вы хотите продолжать пилить

Если вы целый день занимаетесь распиливанием дров, при этом у вас никогда нет времени заточить пилу, вы явно что-то делаете не так.

Забота о ваших самых главных жизненных ресурсах является критически необходимой, если вы хотите сохранять свою эффективность: эти ресурсы являются вашей рабочей силой.

Важно быть проактивным в этом отношении, и это относится ко всем областям жизни.

Чтобы оставаться в хорошей физической форме, регулярно делайте зарядку, питайтесь здоровой пищей и избегайте чрезмерных нагрузок.

Чтобы сохранить умственное здоровье, вам нужно, по возможности, читать побольше хороших книг, уделять время написанию чего-нибудь в той или иной форме, например, письма или дневника, и активно планировать свое будущее в соответствии с вашими долгосрочными целями.

Очень важно также заботиться о своем эмоциональном и социальном благополучии, формировать как можно больше позитивных взаимоотношений, и никогда не пренебрегать своими социальными потребностями.

Духовное здоровье также приносит огромный вклад в ва-

шу эффективность: это может быть молитва или медитация, но также это может означать регулярный пересмотр ваших норм и ценностей и слежение за их актуальностью для вас.

И самое главное – вы должны сознательно уделять время для восстановления и пополнения сил. Большинство людей жалуются, что у них никогда на это не хватает времени. Однако, в долгосрочной перспективе время, потраченное таким образом, вернется к вам в многократном объеме в виде возросшей продуктивности и хорошего самочувствия.

Этот способ мышления применим ко всем областям жизни, в которых продуктивность играет существенную роль: например, владельцы бизнеса должны думать не только о продукте, который они производят, но также и о хорошем самочувствии людей, которые это делают (в данном случае – своих сотрудников).

«Будьте проактивны» и сохраняйте контроль над собственной жизнью

Внутри каждого из нас существует базовая человеческая потребность пытаться повлиять на окружающий мир, или, другими словами, быть проактивным.

Это то, что отличает нас от животных: животные просто действуют в соответствии с программой, заложенной в их сознании. Внешний раздражитель вызывает определенную реакцию. В отличие от этого, люди «программируют» себя са-

ми. Мы имеем возможность контролировать свои реакции. Способность наблюдать себя и свои действия «со стороны» позволяет нам активно принимать решение относительно того, как реагировать, вне зависимости от обстоятельств.

Ярким примером истинной проактивности является Виктор Франкл, который был способен сохранять контроль над своими чувствами во время заключения в концентрационных лагерях, в том числе в Освенциме. Он просто решил, что не собирается позволять мучителям контролировать его сокровенные чувства.

Многие люди, напротив, не то что не проактивны в жизни – они скорее реактивны. Они реагируют на внешние обстоятельства, а их поведение и эмоции зависят от того, что происходит вокруг. Так, например, они могут быть в хорошем настроении только если за окном хорошая погода.

Люди, которые живут проактивно, напротив, сами определяют для себя погоду. Они движимы внутренними ценностями, и полностью берут на себя ответственность за свою жизнь. Решения, которые они принимают, определяют их поведение, и они не позволяют внешним условиям влиять на себя.

Наиболее отчетливо это проявляется в использовании языка: люди «реактивные» возлагают ответственность на судьбу или внешние обстоятельства. Они говорят что-то типа «Это не моя вина», или «Это выше моих сил».

Проактивные люди устанавливают контроль за своей соб-

ственной судьбой: решения, которые они приняли вчера, определяют то, что они делают сегодня. Они говорят «Я решил, что...» или «Попробуем найти решение этой проблемы.»

«Начните с конца» – если вы хотите чего-то достичь, вам нужны долгосрочные цели и сформулированная миссия

Многие люди работают в направлении бессмысленных целей. Они стремятся быть деятельными, а не эффективными.

Быть деятельным, что, например, означает делать максимальное количество работы в кратчайший отрезок времени, абсолютно бессмысленно, если вы не знаете, зачем вы это делаете. Если вы не знаете, что для вас по-настоящему важно, и ради чего вы работаете, вы будете, как будто взбираться по лестнице, приставленной не к той стене.

Чтобы этого избежать, важно первым делом определить свои долгосрочные цели. В этом случае может быть полезно задать себе так называемый «Похоронный вопрос».

Что я бы хотел, чтобы люди обо мне говорили на моих похоронах?

Каким человеком я хочу запомниться?

За какие достижения я хочу, чтобы меня помнили?

Человек, который ясно осознает свои главные, долгосрочные цели, сможет направить в их русло все, что он делает.

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.