



Сергей
Степанов

Технология успешной карьеры

СКОЛЬКО ВЫ СТОИТЕ



Технологический

GUIDE



Сергей Степанов

**Сколько вы стоите.
Технология успешной карьеры**

«Автор»

Степанов С. С.

Сколько вы стоите. Технология успешной карьеры /
С. С. Степанов — «Автор»,

Успешная карьера в наше время не только источник благосостояния и осуществления заветных устремлений, но и непростой груз стрессов, депрессий и нервных истощений, с которым необходимо научиться жить в мире и согласии. Известный психолог Сергей Степанов поможет вам наиболее «безболезненно» соединить воедино все «технологические» составляющие карьеры, а также научит обходить все подводные «психологические» рифы, которые встретятся на вашем пути. Психологическая устойчивость к стрессам, умение вовремя проявить конформизм, а иногда и чуть обостренную деликатность, но в то же время не отходить от своих принципов и не терять себя – это те подчас неприметные детали, которые в конечном итоге непременно составят для вас успех в любом начинании. Прочитав книгу, вы не только освоите навыки мозгового штурма, эффективного общения и делового этикета, но и всегда будете помнить о «психологической составляющей» каждого вашего действия.

© Степанов С. С.

© Автор

Содержание

От автора	5
Сам себе босс	7
Победа над невезением	10
Ярмарка случайных открытий	13
Есть идея?	14
Роботизированный бизнес	15
Инкубатор для золотых яиц	16
Деньги из мыльных опер	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Сергей Степанов

Сколько вы стоите

От автора

Наше время многие называют тяжелым, трудным и ностальгически вспоминают, как легко и спокойно жилось в «добрые старые времена». В самом деле, гарантированное право на труд в былые времена позволяло не беспокоиться о куске хлеба, хотя этот кусок почти ни для кого не был сдобным.

Времена изменились. Действительно, легче никому не стало, даже наоборот. Зато появилась возможность своим трудом, за счет своих способностей и умений добыть себе не только хлеб. Далеко не у всех это получается, да к тому же слишком много известно примеров, когда впечатляющих успехов люди добиваются отнюдь не тяжелым трудом. Из-за этого у многих опускаются руки, в душе накапливаются разочарование и обида.

Эта книга написана для тех, кто, несмотря на все превратности судьбы, сохранил надежду сполна реализовать свои способности и получать за них достойное вознаграждение. Правда, одной надежды и даже очень сильного желания недостаточно для достижения успеха. Надо еще знать некоторые правила, а также типичные ошибки, которые подстерегают на этом пути. Об этом и пойдет речь в книге. Ее не надо воспринимать как руководство по достижению успеха – ведь каждый понимает успех по-своему и движется к нему своим путем. Скорее это сборник тех самых «Правил дорожного движения» на пути к успеху. Как известно, сами по себе правила еще не гарантируют приза в конце пути, но знать их необходимо, просто чтобы не оказаться на обочине.

Как выигрышно себя подать в деловом общении и убедить партнеров в своей правоте? Как не стать жертвой ловких манипуляторов, стремящихся воспользоваться вашей доверчивостью? Как поладить с коллегами и начальством и как правильно себя вести, если самому удастся достичь начальственных высот? Как избежать недоразумений в общении с зарубежными партнерами? На эти и многие подобные вопросы в книге даются конструктивные ответы.

Разумеется, эта небольшая книжка не претендует на роль энциклопедии делового успеха. Это скорее «Курс молодого бойца». Но, как говорят, плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. Эта книга – для «хороших солдат». Не все, прочитавшие ее, станут генералами, но кому-то это наверняка удастся. Может быть, вам?..

Тест: ждет ли вас успех?

Планируя будущие начинания, полезно заранее оценить свои потенциальные качества. Перед вами несложный тест, который покажет, насколько ваши личные склонности и убеждения благоприятствуют деловому успеху. Тест состоит из нескольких утверждений, с которыми вам надо выразить свое согласие либо несогласие.

1. Считаю, что любую проблему при должном усилии можно решить, и не понимаю тех, кто вечно жалуется на трудности.

2. Когда передо мной ставят задачу, желаю получить также подробную инструкцию по ее выполнению.

3. Мне редко отказывают в моих просьбах.

4. Я избегаю спорить с продавцами о цене, так как опасаясь, что меня сочтут мелочным.

5. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.

6. Более сильные переживания у меня вызывает страх неудачи, чем надежда на успех.

7. Решение важного вопроса лучше отложить на завтра: ведь вопрос может решиться сам собой или его решит кто-то другой.

8. В жизни мне часто приходится сталкиваться с непредвиденными обстоятельствами, которые я не сумел предугадать и не смог подготовиться к ним.

9. В наши дни нецелесообразно учиться и приобретать специальность, лучше сосредоточиться на накоплении средств, чтобы развернуть свое дело.

10. Неверие других в мои силы может подорвать мое стремление к цели.

11. Никогда точно не знаю, сколько у меня с собой денег, так как они рассованы по всем карманам.

12. Если мне предложат дело, обещающее очень крупную прибыль в короткие сроки, я задумаюсь, прежде чем согласиться.

13. Ведя крупное дело, смешно экономить на мелочах.

14. Если обстоятельства мешают выполнить обещанное, то не сдержат слово вполне простительно.

15. За дело, которое не обещает немедленной выгоды, лучше вообще не браться.

16. Хороший товар не нуждается в рекламе.

17. Планирование – пережиток социалистической системы.

18. В спортивных состязаниях важнее не победа, а участие.

19. Мне легко завязать разговор с незнакомым человеком.

20. Первый крупный доход собираюсь истратить на покупку, о которой давно мечтал, но не мог себе позволить.

Подведем итог. Запишите себе по 1 баллу за ответ «да» на вопросы 1, 3, 5, 12, 19 и за ответ «нет» на вопросы 2, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20.

Менее 10 баллов. Не исключено, что вы сумеете добиться успеха, однако сегодня ваши установки и пристрастия не очень этому благоприятствуют. Вы недостаточно организованны, нечетко представляете свои цели, порой подвержены иллюзиям. Чтобы обеспечить успех своим начинаниям, вам предстоит серьезная работа по самосовершенствованию.

10–15 баллов. Вы обладаете неплохим деловым потенциалом и имеете все шансы на успех. Однако никто не застрахован от ошибок, и вам надо научиться не столько страдать от них, сколько по возможности извлекать из них пользу.

Свыше 15 баллов. Судя по всему, вы обладаете исключительными деловыми способностями. Но не забывайте, что успех зависит не только от способностей, но и от умения их применить в реальной ситуации.

Сам себе босс

Американский мультимиллионер Хантингтон Хартфорд говорил: «Настоящего успеха добиваются не те, кто умеет ладить с начальством и всегда добросовестно выполняет поручения. Такие люди могут стать высокооплачиваемыми исполнителями, не более того. Большинство миллионеров – это люди, которые не любят подчиняться и предпочитают все делать по-своему».

Ему вторил один из богатейших людей мира Поль Гетти: «Практически единственный способ заработать действительно большие деньги – это найти свою «нишу» и открыть собственное дело. Вы никогда не получите много, работая на кого-то».

Следуя этим советам, сотни тысяч американцев пробуют себя в бизнесе. Ежегодно в Соединенных Штатах регистрируются десятки тысяч малых, часто семейных, предприятий и небольших фирм, и... почти столько же их каждый год разоряется! И это в условиях стабильных, веками складывавшихся капиталистических отношений, а не нашего дикого рынка, задавленного коррупцией и рэкетом. А если даже в благополучной Америке большинству энтузиастов не удастся извлечь пользу из мудрости финансовых воротил, то нам, наверное, и вовсе не стоит на нее полагаться. Если не удалось на мутном гребне перестроечной волны завести собственный бизнес, то теперь пытаться и поздно, и практически бесполезно...

Такой пессимистический взгляд возникает из-за превратного понимания самого слова «бизнес». У нас оно фактически стало синонимом вышедшего из моды понятия «спекуляция». На то есть самые серьезные основания. Ни для кого не секрет, что большинство отечественных капиталов (даже если не принимать во внимание откровенный криминал) сделаны на перепродаже купленного по дешевке, а то и попросту ловко присвоенного добра. Из-за этого изрядная часть соотечественников относится к бизнесу и бизнесменам настороженно и влиться в их ряды не спешит. Многие просто не чувствуют в себе торгашеской «жилки», иным и вовсе претит сама мысль о «нетрудовых доходах».

Однако такое понимание бизнеса крайне однобоко, ибо предпринимательство отнюдь не сводится к спекуляции. Очередной раз мы поспешили позаимствовать иноязычное слово, не вникнув как следует в его смысл. Ибо по-английски «бизнес» буквально означает «дело», «занятие» и происходит от слова *busy* – «занятый», «деятельный», «прилежный». Множество показательных примеров на сей счет можно почерпнуть из американской литературы – хотя бы даже самой легковесной, детективной. Вспомним хотя бы знаменитого адвоката Перри Мейсона, героя целой серии увлекательных романов Э.С. Гарднера. Этот находчивый юрист фактически исполняет еще и роль сыщика, отстаивая интересы своих клиентов. Однако при этом он еще и бизнесмен – ему принадлежит адвокатская контора, которую он сам возглавляет и в которой сам на себя и работает (его единственный наемный работник – секретарша). Его бизнес – юридическое разрешение запутанных дел, с которыми к нему обращаются клиенты.

Статус адвоката не позволяет Мейсону использовать некоторые сугубо детективные приемы. Для разрешения этой проблемы он обращается к своему другу Полу Дрейку, который владеет сыскным бюро и выполняет соответствующие заказы – либо сам, либо с помощью нескольких работающих на него коллег. Его бизнес – частный сыск.

В связи с особо яркими делами Мейсона постоянно осаждают репортеры. Разумеется, в интересах дела он не спешит делиться с ними информацией. Тогда они упрекают его: «Почему вы скрываете факты? Вы же подрываете наш бизнес!» Их бизнес – сенсационные репортажи.

Кстати, и сам создатель этого знаменитого литературного героя, американский писатель Эрл Стенли Гарднер, – тоже замечательный бизнесмен. Он один (хотя и, разумеется, с помощью наемных секретарей, машинисток, корректоров, литагентов и пр.) фактически представлял собой высокоэффективное и чрезвычайно прибыльное предприятие по производству популяр-

ного читыва (из-под его пера вышли десятки серийных романов, которые он штамповал по три-четыре в год).

Таким образом, «делать бизнес» – означает не обязательно «спекулировать», а в первую очередь – «делать какое-то дело», создавать товары и оказывать услуги, на которые есть спрос. Если спрос угадан правильно и вам есть что предложить для его удовлетворения, то ваши усилия будут вознаграждены. На этих принципах строится деятельность всех фирм и корпораций, а также все индивидуальные деловые начинания. Ибо если человек чувствует в себе достаточно сил и способностей самостоятельно (или с помощью немногочисленного вспомогательного персонала) удовлетворить какой-то сегмент потребительского спроса, то тогда он и выступает сам себе фирмой. А самое главное – сам себе боссом. Таких людей, наверное, и имели в виду Хартфорд и Гетти.

По большому счету, понятие «бизнес» синонимично понятию «трудовая деятельность», но не по найму, а на свой страх и риск, то есть прежде всего индивидуальная. Однако понятие «индивидуальная трудовая деятельность» плохо приживается в рамках нашего постсоветского менталитета. Слишком глубоко укоренилось у нас убеждение, что трудиться лучше всего в коллективе, а всякий индивидуал – «кустарь-одиночка без мотора». Так оно, впрочем, и гораздо проще. Коллективная ответственность – это ответственность разделенная, что, по сути дела, выливается в индивидуальную безответственность. Выполнять указания легче, чем принимать решения. Многие по сей день предпочитают именно такую форму работы, страшаясь тех бурь и рифов, которыми чревато «свободное плавание».

Однако даже в таких условиях всего за несколько лет у нас оформился класс настоящих свободных предпринимателей, про которых можно сказать: «Сам себе босс». Причем это не спекулянты, а именно работники, только не наемные. Они работают на себя. В случае неудачи им не на кого сваливать вину. Зато и успех они пожидают сполна, делясь лишь с налоговой инспекцией (и то не всегда).

Это в первую очередь люди творческих профессий – литераторы, журналисты, переводчики, художники, музыканты. Однако этим круг «свободных профессий» далеко не исчерпывается. На самом деле он очень широк и включает репетиторов, стилистов, массажистов, психотерапевтов, портных, мастеров по ремонту всего и вся, даже астрологов. Продолжать этот перечень можно бесконечно, и в нем наверняка найдется такая ниша, которую при желании могли бы занять и вы. Но стоит ли к этому стремиться? Есть ли в вашем конкретном случае реальная надежда на успех?

Оба стиля работы – коллективный и индивидуальный – имеют свои преимущества и издержки – более явные для одного человека, менее существенные для другого. Это зависит от множества личных психологических качеств, особенностей характера и менталитета, которыми люди значительно отличаются друг от друга.

Возглавить предприятие «Я сам» способен лишь человек достаточно инициативный, решительный, самостоятельный, готовый к риску, но в то же время ответственный и не склонный к авантюрам. Образно говоря, он должен сочетать в себе черты требовательного начальника и исполнительного подчиненного. Было бы опасной иллюзией полагать, будто индивидуальная трудовая деятельность не требует дисциплины. Любой бизнес – как автомобиль: сам собой движется только под гору. Если постоянно уступать соблазну расслабиться, отложить начатое на потом, довольно скоро останешься на обочине. Так что дисциплина тут необходима, причем особенно необходима в отсутствие приказов, внешнего давления. Наемному работнику, которым руководят, в этом отношении гораздо легче. Многие потому и предпочитают этот стиль, что им недостает самодисциплины, напротив – требуется, чтобы кто-то авторитетный и властный поманивал пряником и грозил кнутом. Сам себе босс и пряник, и кнут держит в собственных руках.

Но существует и другая опасность. Бывает, что, работая на себя, работаешь на самого безжалостного хозяина, который постоянно подстегивает: «Еще, еще, напрягись, не расслабляйся...» Так недолго и загнать себя сверх всякой разумной меры. Поэтому внутреннего хозяина тоже следует слушаться с оглядкой. Расслабляться иной раз все-таки необходимо, как бы он тому ни противился. Даже на самых потогонных предприятиях для работников предусмотрены не только сверхурочные, но отпуска и выходные. Так что, работая на себя, надо рационально спланировать режим не только нагрузки, но и восстановления и отдыха.

Впрочем, человек достаточно опытный и зрелый все это хорошо понимает и умеет справляться с этими проблемами. А опыт и зрелость – очень важные требования к индивидуальному стилю предпринимательства. Редкий юноша обладает такими исключительными способностями, что может самостоятельно преуспеть с нуля. Большинству же можно порекомендовать поначалу поработать в команде, набраться опыта, завязать полезные связи, наработать выигрышную репутацию, чтобы с этим багажом и отправляться в свободное плавание. К тому же на этом этапе своей карьеры можно как следует разобраться в своих сильных и слабых сторонах и трезво взвесить: по силам ли вам работать в одиночку – хоть и без надзора, но и без поддержки. Если почувствуете в себе достаточно сил, решайтесь! В конце концов, в таком стиле, то есть никому не служа и руководя самим собою, работает полмира. В том числе и автор этих строк.

Победа над невезением

*Поверь в тот факт, что есть ради чего жить, и твоя вера
поможет этому факту свершиться.*

Уильям Джеймс

Бывают в жизни горькие минуты, когда самого себя становится жалко до слез. Самые простые и естественные желания не исполняются, работа валится из рук, огорчения и напасти одолевают со всех сторон. Вчера начальник, объявляя о предстоящем сокращении штата, как-то нехорошо покосился в вашу сторону. Дочь-подросток совсем отбилась от рук. Продавец на рынке бесовски обсчитал, проезжавшая машина обдала грязью... Хочется уткнуться лицом в подушку и зарыдать: «За что мне такие наказания?»

Действительно, за что? Почему порой человеку катастрофически не везет? Некоторых фатальное невезение преследует всю жизнь, не оставляя, казалось бы, никакой надежды на радость и удачу. И это особенно обидно, когда рядом кто-то преуспевает, побеждает на соревнованиях и конкурсах, получает премии – кто-то квартальную, а кто-то и Нобелевскую.

Если вам случалось впасть в такое состояние (а от этого, поверьте, никто не избавлен) или, более того, вы в нем пребываете сию минуту, просто необходимо разобраться, как переломить трагическую закономерность и поймать наконец улыбку Фортуны.

Прежде всего необходимо отдать себе отчет, что неприятности – такой же неотъемлемый компонент человеческой жизни, как дождь и слякоть. Не было еще на свете такого счастливого человека, который сумел бы прожить жизнь, не испытав огорчений и обид. Блистательный Уинстон Черчилль в годы англо-бурской войны попал в плен, перенес немало унижений и чудом избежал расстрела (можно себе представить, какие чувства испытывал тогда будущий премьер). Томас Эдисон, прежде чем прославиться своими изобретениями, был сначала исключен из школы за неуспеваемость, а потом едва не попал под суд за ненароком устроенный пожар в железнодорожном поезде, где он служил разносчиком газет и тайком занимался экспериментами. Один из сильнейших людей мира Валентин Дикюль после нелепой травмы оказался прикован к постели – казалось, навсегда. В результате самоотверженной работы над собой сегодня он не только снова демонстрирует на цирковой арене фантастические силовые номера, но и в созданном им реабилитационном центре помогает больным людям преодолеть их бессилие.

Подобных примеров можно привести множество. И все они убеждают, что от поражений и утрат не застрахован никто. Но отсюда можно извлечь и более ценный урок. Миллионы людей во все времена откуда-то исключали, увольняли, изгоняли и даже сажали в тюрьму. Для многих это явилось последней каплей в череде невзгод, заставившей опустить руки и покатиться по наклонной плоскости к полному краху. Иные нашли в себе силы превозмочь отчаяние и принялись заново строить свою судьбу. Фортуна часто бывает к нам неблагосклонна и словно испытывает нас на прочность. Сломавшись под напором ее капризов, мы утрачиваем всякую надежду на успех. А улыбается она лишь тем, кто отваживается это заслужить вопреки всем невгодам.

Впрочем, не будем преувеличивать всемогущество судьбы. Ведь она вершит свою волю нашими руками, а также руками окружающих нас людей, которые могут нас поддержать и ободрить, а могут унижить или обокрасть. И почему-то на чью-то долю обид и огорчений достается слишком много. Начальство и коллеги относятся без уважения, лишая всякой радости от работы. На улице навязчивые попрошайки то и дело норовят урвать свой кусочек от вашего и без того скромного бюджета. Напористому продавцу уже не в первый раз удастся продать вам негодный товар по баснословной цене. Неужели виновата судьба? Или виноваты все эти люди – настоящие палачи, которые приводят в исполнение суровый приговор судьбы?

Психологи давно заинтересовались мироощущением и поведением потенциальных жертв, которые словно притягивают к себе неприятности. И пришли к неутешительному выводу, что судьба тут чаще всего ни при чем. Жестокий приговор человек выносит себе сам, хотя, как правило, этого не осознает. В основе трагической тенденции невезения обычно лежат ошибочно выстроенные отношения с окружающими: недооценка себя и соответственно переоценка других. Истоки этой иллюзии коренятся еще в раннем детстве. Многих из нас слишком настойчиво приучали к покорности. И мы с малолетства привыкли, что слишком слабы и кто-то другой, более сильный, распорядится нашей судьбой. Осудив себя на такую повинность, мы безропотно отдаем себя в руки любому «палачу». А те в свою очередь очень разборчивы и тоже безотчетно чувствуют, кто может выступить их жертвой. Самый бесцеремонный хам грубит не всякому, а лишь тому, от кого не ожидает встретить отпора.

Однажды в семейную консультацию обратилась милая интеллигентная женщина, пережившая три развода и все три раза пострадавшая от рукоприкладства мужей. «Неужели мне на роду написано быть битой?» – спрашивала она. Ответ состоял в том, что глубоко в подсознании у нее сформировался идеал «настоящего мужчины» – сильного и властного, даже грубого. Чувствуя ее готовность принять такие манеры, мужчины легко увлекались и теряли чувство меры. Научить взрослого человека самоуважению – задача непростая, хотя в данном случае это, кажется, удалось. Но, чтобы построить нормальные семейные отношения, «жертве» пришлось усвоить важный закон: окружающие безотчетно ощущают наш уровень самоуважения и интуитивно под него подстраиваются.

Как показывают психологические наблюдения, представление человека о самом себе является не столько следствием, сколько источником происходящих с ним событий. Все наши мысли, чувства, поступки всегда согласуются с образом собственного Я. Человек, вообразивший себя типичным неудачником и искренне поверивший в свою несчастную судьбу, всегда найдет способ провалить любое дело, невзирая на благие намерения и волевые усилия, даже при наличии благоприятной возможности добиться успеха. Лицо, уверовавшее в то, что является жертвой несправедливости, что ему «самой судьбой предопределено страдать», непременно обнаружит доказательства, подтверждающие подобную точку зрения. Создается впечатление, будто весь наш повседневный опыт подтверждает, а значит, и постоянно усиливает наш образ собственного Я.

Молодая девушка, которая по какой-либо причине убедила себя в том, что никому не нравится, действительно на танцах чаще других остается без партнера. Дело в том, что всем своим видом, своим поведением, обусловленным ложным представлением о себе, она может буквально отпугивать потенциальных кавалеров; для таких людей характерны хмурое выражение лица, заискивающая манера общения, навязчивость или, наоборот, вызывающая поза по отношению к мнимым обидчикам.

Имея под рукой «неопровержимые доказательства» справедливости оценки собственной личности, человек и сам не догадывается, что корень зла – в созданном им самим ложном образе собственного Я.

Скажите какому-нибудь школьнику, погрязшему в двойках, что ему только кажется, будто он не в состоянии справиться с уроками, и он усомнится, в здравом ли вы уме. В подтверждение отсутствия способностей он прежде всего предъявит свой дневник. Или попробуйте доказать какому-нибудь неудачливому коммерсанту, что он только воображает, будто не может свести концы с концами, и он опровергнет вас с помощью бухгалтерских книг. Ведь ему лучше, чем кому-либо другому, известно, как он старался и как из этого ничего не вышло. Тем не менее и с отметками школьника, и с доходами коммерсанта происходят поистине удивительные метаморфозы после того, как их удастся уговорить изменить образ собственного Я.

Конечно, разобраться в хитросплетениях подсознания конкретного человека можно лишь в ходе индивидуальной консультации с квалифицированным специалистом. Не каждому

это доступно, но, пожалуй, не всем это и нужно. Например, по мнению американского психолога Ивонн Мак-Эвен, большинству людей вовсе не требуется, чтобы кто-то копался в их подсознании. Она пришла к этому выводу, обратив внимание на своего деда: он и его ровесники без всякой помощи со стороны справились со всеми тяготами мировых войн, Великой депрессии и прочих потрясений нашего века и продолжали жить в полной душевной гармонии. Большинство психологических рекомендаций по борьбе с невзгодами давно открыты в житейской практике. И специалисты лишь облачают их в наукообразные термины. А если не увлекаться психоаналитическими подробностями, то любому человеку, помимо уже сказанного, можно посоветовать следующее.

Когда череда неприятностей повергает вас в уныние, необходимо переломить эту тенденцию, сделать «перебивку» огорчительных событий. Доставьте себе радость любым доступным способом: сходите в кино или в театр, послушайте любимую музыку, наконец – просто погуляйте или съешьте что-нибудь вкусное. Немного подняв настроение, легче будет решать насущные задачи.

Не пытайтесь отогнать огорчения с помощью спиртного. Алкоголь не способен изменить негативные эмоции на позитивные, он лишь усугубляет наше состояние: бодрого бодрит, унылого заставляет хандрить еще сильнее. Краткая вспышка эйфории не стоит последующего упадка.

Когда дело идет вкривь и вкось, полезно переключиться. Отложите работу, которая не ладится, и займитесь тем делом, которое получится наверняка. Пускай дело это не очень важное, однако с опорой на маленький успех легче достичь большего.

Не отворачивайтесь от огорчений, не пытайтесь их игнорировать. Американский лозунг «Все – о'кей!» плохо приживается в наших краях. Да и самим американцам радости не приносит. Привычка скрывать боль за натужной улыбкой чревата внутренним перенапряжением. Относитесь к неприятностям трезво и спокойно.

Заботы облегчаются, если ими поделиться. Для этого не обязательно спешить к психоаналитику. Жизнь показывает, что лучшими психотерапевтами для нас выступают те друзья и знакомые, которые готовы нас сочувственно выслушать, поделиться своим опытом, дать добрый совет. Если такого человека рядом нет, доверьте свои переживания бумаге. Описав свои чувства, с ними легче справиться.

Невезение подобно заразной болезни. Избегайте контактов с пессимистами, людьми озлобленными и отчаявшимися.

В минуты огорчения вспоминайте о своих достоинствах и преимуществах. Ведь вас не гложет смертельный недуг, не сторожит тюремная охрана, не поджидает наемный снайпер. Даже в данный не очень приятный для вас момент множество людей вам отчаянно завидуют.

Не изводите себя переживаниями о проблемах, которые не имеют решения. Единственное средство от холодного ветра – теплое пальто.

Не ждите, что окружающие будут относиться к вам с неизменной симпатией. Все они, за исключением самых близких людей, превыше ваших интересов ставят свои собственные. И это естественно. Научитесь, считаясь с их интересами, твердо отстаивать свои. При попытках вас беззастенчиво использовать – разворачивайтесь и идите прочь. Это избавит вас от многих сожалений.

Самое главное – цените то, что вам доступно и посильно. Ибо верно сказано: «Обычно на судьбу ропщет тот, кто ждет от нее слишком много».

Ярмарка случайных открытий

Эта история похожа на рождественскую сказку, но она действительно произошла много лет назад в Бостоне. В роли феи в ней выступила обычная домохозяйка, а подарком явилась неожиданная идея.

Альфред Фуллер родился на ферме близ местечка Гран-Пре. Когда ему исполнилось восемнадцать, он отправился искать счастья в Бостон, ближайший большой город. Поначалу единственное, чего ему удалось добиться, была работа коммивояжера. Торговать приходилось малярными кистями. Такой товар раскупался не слишком бойко, и Фуллер едва сводил концы с концами.

Однажды зимой, совсем продрогший и измученный отказами, он постучался в неприкрытую дверь. Женщина, открывшая ему, едва взглянув на товар, воскликнула: «Вот как раз то, что я давно искала!» Взяв длинную кисть из его набора образцов, она подошла к радиатору отопления и принялась сметать с него пыль, которую никак иначе достать было невозможно.

Фуллер, который даже не успел объяснить ей, для чего предназначены кисти, вдруг понял, что у домашних хозяек могут быть свои особые потребности, о которых производители даже не догадываются. Он решил обойти все окрестные дома и выяснить эти потребности. А потом он будет делать кисти, которые подойдут для самых разных нужд.

На все свои сбережения Фуллер открыл маленькую мастерскую, ставшую фундаментом целой индустрии полезных хозяйственных приспособлений. Сегодня, являясь председателем Совета директоров, Альфред Фуллер может немножко расслабиться и отдохнуть в своем имении, в то время как 6 тысяч сотрудников фирмы «Кисти Фуллера» обеспечивают ему товарооборот в 50 миллионов долларов.

Наш мир сродни огромной ярмарке. Здесь каждый предлагает другим что-то свое. Если предложение не находит спроса, остается лишь впасть в уныние и сетовать на несправедливое распределение благ. Но, если удастся обнаружить потребности других людей и умело удовлетворить их, щедрое вознаграждение не замедлит последовать.

Есть идея?

Идеи стоят дороже денег. Их рождение не требует расходов, но всякая конструктивная идея, будучи реализована, способна обратиться в реальный капитал.

В цехах южнокорейской корпорации «Эл-Джи» висят транспаранты: «Ты подумал – что еще можно улучшить?» По мнению многих специалистов, ответ на этот вопрос отчасти и лежит в основе южноазиатского «экономического чуда». Каждого работника здесь постоянно стимулируют к поиску новаторских решений, направленных на процветание корпорации. Повсюду функционируют так называемые кружки качества, в которых работники методом «мозгового штурма» (подробнее об этой стратегии в книге еще пойдет речь) обсуждают рационализаторские предложения. Поощряется выдвижение любых идей, связанных с повышением эффективности труда и качества продукции, со снижением расходов и т. п. Например, может быть принято к обсуждению даже такое, казалось бы, абсурдное предложение: ради снижения расходов на деловую переписку использовать конверты дважды, выворачивая их наизнанку. Разумеется, большинство таких идей в итоге бывает отвергнуто. Однако их обсуждение порождает все новые идеи, среди которых велика вероятность найти перспективные. Важно, что внимание сосредоточено не на глобальных проблемах человечества, а на конкретных практических «придумках», которые в итоге и приближают решение крупных проблем.

В сфере предпринимательства умение продуцировать и воплощать идеи составляет, пожалуй, важнейшее условие делового успеха. Конечно, гораздо менее хлопотно следовать по накатанной колее. Но это обрекает на необходимость делить успех с тысячами таких же инертных субъектов, каждый из которых к тому же является вашим конкурентом. Изобретя некий новый, необычный способ извлечения прибыли, вы оказываетесь в чрезвычайно выигрышном положении: пока потенциальные соперники сумеют составить вам конкуренцию, вы уже успеете закрепить свое приоритетное преимущество.

Идея не обязательно должна быть глобальной. Более того, попытка решить задачу вселенского масштаба едва ли приведет к осязаемому финансовому успеху. А вот незамысловатый, но оригинальный ход, сделанный из расчета ваших собственных предпочтений и, может быть, неявных преимуществ, часто открывает широкие деловые перспективы. Так, мало кто знает, что распространившаяся по всему миру сеть ресторанов «Пицца Хат» возникла из одной-единственной кухонной плиты. Эту плиту двое братьев-подростков из Канзаса установили в подсобке зеленой лавки своего отца. В лавочку частенько заглядывали проголодавшиеся студенты, чтобы купить яблоко или апельсин. Предприимчивые братья принялись потчевать их горячей пиццей, а чтобы покупатели не глотали еду на ходу, в той же подсобке были установлены четыре столика. Дело оказалось настолько успешным, что уже через несколько лет братья Карни владели сетью из 4 тысяч ресторанов. А сегодня рестораны «Пицца Хат» открыты и в Москве, являя собой пример блестящего воплощения простой, но продуктивной идеи.

Вот еще несколько подобных поучительных примеров.

Роботизированный бизнес

Тим, как и любой тринадцатилетний мальчишка, был без ума от восхитительного мира электроники. Но главной его мечтой было создание роботов, которые могли бы ходить, разговаривать, подчиняться командам человека. И Тим не ограничился одними мечтаниями.

Сегодня, когда ему 18 лет, он является владельцем Роботоцентра – фантастического мира роботов, которых он сам называет «проботы». Там есть все: от самосвалов и истребителей, которые могут трансформироваться, приобретая человеческий облик, до говорящих медведей и человекообразных проботов, которые могут разносить напитки на вашей вечеринке.

Только за первые девять месяцев продажи проботы принесли Тиму 150 тысяч долларов, и он с уверенностью смотрит в будущее. Хотя при продвижении такими темпами легко можно наделать массу ошибок. Но Тим умеет извлекать уроки из собственных ошибок и умиряет свою юношескую энергию умением тщательно планировать.

Инкубатор для золотых яиц

Дейв сумел превратить свое увлечение домашними животными в доходное дело. В свои 17 лет он владеет самым респектабельным на Западном побережье США приютом для домашних животных, в котором оказывают любые услуги по уходу за ними. Дейв вырос на ранчо в штате Монтана и с раннего возраста учился ухаживать за животными. Когда его семья переехала в Калифорнию, он очень скучал по своим четвероногим друзьям и взял на себя обязанность следить за питомцами во время отпуска соседей.

В возрасте 15 лет наш молодой предприниматель обошел всех своих соседей с рекламным листком в руках, на котором были перечислены оказываемые услуги. В то Рождество к нему обратилось 15 человек, и в течение всего Рождества на его попечении были 7 кошек, 8 собак и 2 маленьких хомячка.

Сама идея оказалась настолько успешной, что Дейв решил пустить все заработанные на Рождество деньги на расширение своего дела.

Сегодня Дейв содержит настоящий отель для домашних животных – безопасное и ухоженное убежище для четвероногих друзей. Чтобы ухаживать за ними, Дейв нанял одного помощника. За 17,5 доллара животных здесь можно даже подстричь. «Я люблю животных, – говорит Дейв, – да и прибыльное это дело». На последние рождественские праздники он зарабатывал по 2250 долларов в неделю. Самое главное заключается в том, что Дейв занимается делом, которое доставляет ему радость. «Множество людей зарабатывают деньги, занимаясь нелюбимым делом, – комментирует Дейв, – но мое дело нисколько не тяготит меня, так как я слишком увлечен им». Другой важной причиной его успеха, как признает сам Дейв, является то, что он живет в таком районе, где состоятельные владельцы домашних животных проводят значительную часть времени в отпусках. Если вы любите заниматься с животными, возьмите этот пример себе на заметку.

Деньги из мыльных опер

Однажды, когда Карен добиралась домой через пробки на дорогах, она поняла, что не успевает посмотреть свой любимый сериал. И тогда она подумала, как хорошо было бы, если бы существовала такая служба, куда можно было бы позвонить и узнать содержание пропущенной серии.

Четыре месяца спустя она превратила свою идею в телефонную службу, которая передавала содержание 13 мыльных опер, показанных за день по телевидению. Именно так и начался бизнес Карен.

Прежде всего она прозондировала, каковы перспективы ее начинания. На это ей потребовалось 300 долларов. Результаты оказались обнадеживающими, и она нашла несколько пайщиков, чтобы обеспечить необходимый начальный капитал. Она назвала свое предприятие «Тел-А-Соуп» (что приблизительно можно перевести как «Телемыло»). Абоненты платили 25 долларов за три месяца, и это давало им право на бесплатные телефонные звонки. В течение одного месяца число пользователей достигло тысячи. Еще через месяц их стало 3800. При помощи трех студентов театральной школы Карен составляла обзоры каждого фильма.

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.