

МОМЕНТЫ СИЛЫ
ПРИУМНОЖЕНИЕ
БОБ ХАРРИСОН

Originally published in English under the title
POWER POINTS FOR INCREASE
by Bob Harrison

Copyright © 2010 by Bob Harrison. All rights reserved.
Printed in the United States of America.

Харрисон Б.

Моменты силы / Пер. с англ. — М.: Золотые страницы, 2013. — 232 с.

ISBN 978-5-91943-021-6 (рус.)

ISBN 978-1-60683-018-5 (англ.)

© Издание на русском языке.

ЧУ Издательский центр «Золотые страницы», 2013.

Все права защищены.

СЛОВА ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Когда было продано более миллиона копий моих лучших учебных аудио-программ по «мышлению приумножения», мои друзья и приятели бросили мне вызов, предложив умножить мое влияние через книги, как эта, и сделать их частью арсенала обучающего материала.

Я очень признателен своим коллегам спикерам и наставникам, которые продолжают влиять на мою жизнь, включая Зига Зиглара, величайшего мотивационного спикера, какого я когда-либо слышал со сцены; Питера Лоу, ведущего семинары по достижению успеха (America's Premier Success Seminar Conductor), который постоянно призывает меня расширять свое влияние; Брайана Клеммера, главного гуру в сфере достижения успеха, который постоянно поддерживает меня и щедро делится мудростью; Джо Ниновски за то, что он познакомил меня с Книгой, изменившей мою жизнь и повлиявшей на нее больше всего; Джона Бивера и Майлса Монро, которые часто делятся словом на моих семинарах по умножению и которые оказывают огромное влияние на мою жизнь и на жизнь многих людей, стремящихся к успеху по всему лицу Земли. Кроме того я хочу поблагодарить других важных людей, оказавших влияние на развитие моей карьеры, среди них: Марк Виктор Хансен, Декстер Ягер, Билли Грэм, Том Хопкинс, Норман Шварцкопф, Роберт Шуллер, Ральф Вилкерсон, Эд Гангор, Берни Дорманн и Джон Мейсон.

Выражаю огромную благодарность членам моей «команды приумножения» по всему миру: их неизменное участие и финансовая поддержка помогали мне гораздо больше, чем они думают.

А еще выражаю особую признательность моим помощникам Джоди Кук-Бейли и Кари Блум, которые внесли большой вклад в создание этой книги.

Я также хочу поблагодарить своих родителей д-ра Ирвина и Эдну Харрисон, которых уже нет с нами, но которые подарили мне любящую крепкую семью и духовное основание, которое продолжает оказывать положительное влияние на меня каждый день моей жизни.

Двойная порция благодарности моим пятерым детям, их четверым супругам и моей жене Синди, которой уже нет на этой земле, за их постоянную поддержку и вдохновение. И, конечно, моей жене Шэрон, чья любовь освещает мои дни и чье посвящение высокому качеству вдохновляет меня неустанно расти.

Работать с издательством «Harrison House» — это мечта автора. Спасибо Трою Уормеллу за его вклад и энтузиазм в этом проекте. Двадцать пять лет назад Трой был моим менеджером. Теперь он владелец огромной типографии, издатель и успешный инвестор. А также спасибо моему зятю Крису Офусу, директору по маркетингу, который работал на протяжении нескольких лет, советуя мне, какие маркетинговые стратегии применить для данного проекта.

И, наконец, спасибо вам. Если бы и другие люди, подобные вам, кто желает улучшить свою жизнь, не купили бы эту книгу, тогда все мои часы исследований и создание этой книги были бы напрасны. Я молюсь, чтобы стратегии, представленные в этой книге, положительно повлияли на вас, как они уже повлияли на многих людей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	11
Момент силы № 1: Массовые сокращения в «Крайслере»	16
Момент силы № 2: По ошибке ворвались не в тот дом	18
Момент силы № 3: Во время полета в самолете оторвалась дверь	20
Момент силы № 4: Из головы мужчины удалили гвозди	22
Момент силы № 5: Джулиани основывает инвестиционную компанию	24
Момент силы № 6: Последний «пontiак» снимают с производства	26
Момент силы № 7: Девушка-подросток продолжает заниматься серфингом после нападения акулы	28
Момент силы № 8: Зиг Зиглар получает награду	30
Момент силы № 9: Недремлющее око государства	32
Момент силы № 10: Новый фургон передан на благотворительные цели	34
Момент силы № 11: «Ориентация на выживание» спасает летчика сбитого самолета	36
Момент силы № 12: Полиция Англии может лишиться своих кепи	38
Момент силы № 13: В курортном городе запрещены галстуки	40
Момент силы № 14: Врезался в столб — восстановил зрение	42
Момент силы № 15: Пловцам запретили плевать в бассейне	44
Момент силы № 16: Мужчина ищет своего отца	46
Момент силы № 17: Врачей предупредили о взрывающихся пациентах	48
Момент силы № 18: На человека в кабриолете падает с неба черепаха, в результате он попадает в больницу	50
Момент силы № 19: Во время заплыва спортсмен потерял плавки	52
Момент силы № 20: Нос мужчины освободили из рыбьей пасти	54

Момент силы № 21: «Кадиллак» на полном ходу врывается в спальню....	56
Момент силы № 22: Губернатор Шварценеггер объявляет свой план.....	58
Момент силы № 23: Слепой человек ограбил банк, но не смог найти выход из него.....	60
Момент силы № 24: Фонды игнорируют неблагоприятные экономические новости.....	62
Момент силы № 25: Джо Гиббс возвращается в «NASCAR».....	64
Момент силы № 26: 92-летняя женщина получает ипотеку со сроком выплаты 30 лет.....	66
Момент силы № 27: Во время игры в гольф в человека ударила молния ..	68
Момент силы № 28: Человек выходит из комы.....	70
Момент силы № 29: Кража туалетной бумаги привела к увольнению.....	72
Момент силы № 30: Машина падает с седьмого этажа.....	74
Момент силы № 31: Свадьба в аэропорту	76
Момент силы № 32: Правительство заботится об обезьянах	78
Момент силы № 33: Человек смотрит телевизор... 5 лет	80
Момент силы № 34: Футболист слишком рано покидает матч чемпионата «Pro Bowl»	82
Момент силы № 35: В движении «Против высококалорийной пищи» меньшее становится большим.....	84
Момент силы № 36: Палм-Дезерт покупает университет.....	86
Момент силы № 37: Подслушивающие устройства вызвали переполох в политических кругах	88
Момент силы № 38: Родители заставляли детей есть крыс и тараканов....	90
Момент силы № 39: Начало нового жизненного пути	92
Момент силы № 40: Мужчина обнимает дерево, чтобы избежать уплаты штрафа.....	94
Момент силы № 41: Гольфист-любитель набирает 59 очков.....	96
Момент силы № 42: Уцелевшие пассажиры организовали встречу	98

Момент силы № 43: Гигантская воронка поглотила дом	100
Момент силы № 44: Кто больше всего потерял, тот выиграл	102
Момент силы № 45: Обманутый таксист из Нью-Йорка	104
Момент силы № 46: Круизный лайнер сел на мель.....	106
Момент силы № 47: В городе начинается автоматическая уборка мусора..	108
Момент силы № 48: Грэм получил награду от Конгресса	110
Момент силы № 49: Азиатский слон, рожденный в плену.....	112
Момент силы № 50: Женщина спасается от урагана в ванне	114
Момент силы № 51: Авиакомпания отправляет детей не в те города.....	116
Момент силы № 52: Плата за парковку и штрафы — золотая жила для городов	118
Момент силы № 53: Губернатор выражает благодарность компании	120
Момент силы № 54: Благодаря занятиям спортивным бегом мужчина получил бесплатную поездку на Гавайи.....	122
Момент силы № 55: Женщина застряла в лифте на три дня	124
Момент силы № 56: Тренер «Далласских ковбоев» был профессионалом высшего класса.....	126
Момент силы № 57: Банка с содовой в рыбе.....	128
Момент силы № 58: Почтовая машина падает в бассейн	130
Момент силы № 59: Студента отправили в тюрьму за нелепый поступок..	132
Момент силы № 60: Упавший самолет был на автопилоте	134
Момент силы № 61: Вегетарианцы облегчают себе жизнь	136
Момент силы № 62: Швейцар отказывается вызвать такси.....	138
Момент силы № 63: Женщина живет в мужском шкафу	140
Момент силы № 64: Умершая женщина возвращается к своей работе	142
Момент силы № 65: Поезд сошел с рельсов из-за саботажа	144
Момент силы № 66: В окрестностях Мертвого моря найдены древние сокровища.....	146

Момент силы № 67: Планета начинена минами	148
Момент силы № 68: Организаторы соревнований ищут Бога.....	150
Момент силы № 69: Животные распространяют зловоние по школе	152
Момент силы № 70: Компания «Чик Фил А» выигрывает награду за качество	154
Момент силы № 71: Два миллиона долларов за ланч	156
Момент силы № 72: Многие остались во тьме	158
Момент силы № 73: Лифт внезапно срывается	160
Момент силы № 74: Богатая и одинокая звезда.....	162
Момент силы № 75: Сожаления кинозвезды на смертном одре.....	164
Момент силы № 76: Честность студента вознаграждается скидками	166
Момент силы № 77: Шериф попал в тюрьму, которую сам построил.....	168
Момент силы № 78: Буш прыгает с парашютом в свой 80-й день рождения	170
Момент силы № 79: Арабский шейх покупает 40 дипломов разных ученых степеней	172
Момент силы № 80: Самолет взрывается перед посадкой	174
Момент силы № 81: Женщина становится жертвой обмана Ромео	176
Момент силы № 82: Из-за птицы в аэропорту отключили энергию	178
Момент силы № 83: Мужчина оказался запертым в уборной на одну ночь	180
Момент силы № 84: Умные деньги не звенят	182
Момент силы № 85: Шумиха по поводу кепки, надетой задом наперед ..	184
Момент силы № 86: Здоровые привычки сокращают риск сердечных заболеваний	186
Момент силы № 87: Свинья загнала женщину в западню	188
Момент силы № 88: Группа «Newsboys» возит сцену с собой.....	190
Момент силы № 89: Долгий путь в Гарвард.....	192
Момент силы № 90: Отели получают судебные иски за требование оплаты дополнительных услуг	194

Момент силы № 91: Мужчина забыл свою жену на автозаправочной станции.....	196
Момент силы № 92: Вор украл деньги из ящика для пожертвований Армии спасения	198
Момент силы № 93: Воры украли историю семьи	200
Момент силы № 94: Мать борется с аллигатором за жизнь своего сына.	202
Момент силы № 95: Мертвая женщина проливает слезу.....	204
Момент силы № 96: Рак уносит жизнь Теда Кеннеди.....	206
Момент силы № 97: Новые черты кино. 10-минутные отрывки.....	208
Момент силы № 98: Шеф-повар уволен за то, что хорошо готовил	210
Момент силы № 99: Молитва меняет все	212
Момент силы № 100: Угнаны более миллиона машин.....	214
Момент силы № 101: Человек отдал 100 литров крови	216
Ссылки	219

Предисловие

В результате тридцатидневного изучения и применения стратегий умножения, представленных на страницах этой книги, ваша жизнь может полностью измениться.

Часто встречаются люди, которые хотят улучшить свою жизнь, но не знают точно, что именно и/или как это сделать, где и когда приводить в действие свои планы. Если вы один из них или если вам просто хочется небольших изменений в лучшую сторону, истории и принципы этой книги могут указать вам правильное направление.

Путешествуя по всем штатам Америки и по более чем пятидесяти странам мира, я рассказывал о ценных идеях, о том, как можно сломать силу ограничивающих убеждений и как окунуться в «жизнь умножения». Часто в поездках, когда я ездил проводить семинары, мне представлялась возможность общаться с самыми успешными людьми в мире. В таких случаях я решил, что всегда буду задавать им вопросы и узнавать их уникальные стратегии и методы, которые позволяли им наслаждаться сопутствующей славой и влиянием. В историях, которыми я делюсь в этой книге, раскрываются многие их стратегии и принципы.

Но сначала совершим путешествие назад в прошлое; я кратко расскажу вам свою историю, потому что она имеет отношение к этой книге.

Много лет назад, будучи владельцем крупной автодилерской фирмы в штате Южная Каролина, я разработал и осуществил одну из самых прибыльных сделок по продаже автомобилей «крайслер» за всю историю этой компании. Затем рынок рухнул. В результате многие люди перестали покупать новые автомобили. Ситуация усугублялась тем, что проценты за кредит буквально подскочили до небес, и за нераспроданные запасы новых машин пришлось рассчитывать, исходя из почти 20 процентов годовых. Весьма скоро я обнаружил себя тонущим в море мультимиллионного долга, изматывая себя в попытках спастись, хватаясь за соломинку. В то время я отдал бы что угодно за обладание знаниями, мудростью и стратегиями, таящимися между обложками этой книги! Но их не было. Пришлось броситься в отчаянные поиски ответов — реальных ответов, которые открыли бы путь к победе как в личной жизни, так и в личных финансах.

В один из дней того трудного периода, выступая на семинаре в Детройте, штат Мичиган, я познакомился с миллионером-промышленником.

Этот человек буквально за несколько лет радикально изменил свою жизнь, превратившись из мелкого предпринимателя, продающего машинное оборудование, во владельца девяти компаний. Научившись весьма успешно справляться и с другими сферами своей жизни, он также стал щедрым донателем.

Я поинтересовался, что стало причиной таких радикальных изменений. Тогда миллионер рассказал мне о книге, послужившей основанием для перемен в его жизни, которую он читал и изучал. Он сказал, что в данной книге содержатся «величайшие из всех когда-либо описанных „секретов успеха“». К моему изумлению, речь шла о Библии. Мне всегда представлялось, что Библия в основном связана с богословием. И вот преуспевающий капиталист заявляет, что она является руководством для победы в личной жизни и финансах.

В течение последующих нескольких месяцев я тщательно изучал эту Книгу, постепенно обнаруживая в ней для себя один секрет победы за другим. Помимо этого я начал слушать разные программы и читать книги об успехе и процветании.

И вот, когда я в конце концов рискнул соединить только что приобретенные библейские знания с предпринимательской интуицией, то пережил коренной жизненный перелом: сверхъестественный скачок в инвестициях, недвижимости и личных финансах; я начал жить в победе! Пришло духовное обновление. Вера приобрела твердое основание, и жизнь наполнилась свежим трепетом ожидания и новым смыслом. Я стал по-настоящему позитивно настроенным человеком. Ценности и приоритеты прояснились, с новой силой разгорелась любовь к жене и детям. Будучи по-прежнему занят масштабными планами, в то же время я чувствовал мир в сердце.

В течение последующих нескольких лет я прочитал сотни книг, собрал и обработал тысячи цитат, взял интервью у множества людей, достигших успеха на различных поприщах, изучая секреты их силы.

Вскоре коммерческие компании, маркетинговые группы и церкви по всему миру начали приглашать меня поделиться своими знаниями, поскольку многие люди, применяя предлагаемые мной стратегии успеха, пережили сильные изменения — как в жизни, так и в бизнесе. Я получил сотни удивительных свидетельств и слов благодарности. Вот некоторые примеры:

Главный дистрибьютор компании сетевого маркетинга позвонил мне и радостно сказал, что это учение изменило его жизнь.

Один бизнесмен из штата Вашингтон засвидетельствовал: «За последний год мой ежегодный доход возрос с 25 тысяч до 140 тысяч долларов».

Еще один бизнесмен из Оклахомы прислал чудесное свидетельство: «С середины года доходность бизнеса удвоилась. Я стал активно участвовать в жизни церкви. Мой брак никогда не был таким счастливым, мы с женой ведем себя, как влюбленные подростки. Я полностью исцелился от рака и сбросил 75 фунтов веса».

Один пастор из Калифорнии позвонил и сказал, что после того, как я поделился на его собрании посланием о принципах роста, более 35 членов церкви добились финансового прорыва буквально в течение 24 часов.

Огромные положительные перемены, произошедшие с людьми, распахнули передо мной широкие двери на арену публичных выступлений. Вскоре я начал выступать на крупнейших мировых семинарах по достижению успеха. Совершая поездки по всем 50 штатам Америки, я выступал перед аудиториями до 20 тысяч человек; учил на семинарах, стоимость участия в которых доходила до 5 тысяч долларов; выступал на одной сцене с известнейшими людьми мира, много раз участвовал в различных радио- и телепрограммах — и все благодаря секретам успеха, представленным в книге, которую вы держите в руках!

Однажды я обратил внимание на одну необычную личную особенность: при чтении ежедневных газет мне автоматически приходят на ум определенные принципы и стратегии, которые я изучил и преподаю. Затем, начав включать некоторые из газетных историй в свои лекции, я обнаружил, что они облегчают слушателям понимание и запоминание принципов. Поэтому, уже собрав материалы для книги, я решил использовать новостные истории в каждой главе либо в качестве отправного пункта для описания определенной стратегии, либо как наглядный пример того, как действует описываемый принцип.

Примеры из новостей помогут вам значительно глубже вникнуть в представленные стратегии успеха, раскрывая их на практике и с юмором.

Кроме того, многие моменты силы затрагивают удивительные факты из моей жизни и из жизни других людей, добившихся очевидного успеха. Вы узнаете, как описываемые стратегии послужили успеху других, одновременно размышляя о том, как применить их в своих обстоятельствах.

В заключение каждого «момента силы» я бросаю вам вызов взять его на вооружение: мобилизуйте свой разум, заставьте его работать, отвечая на заключительные вопросы, и в вашу жизнь будет высвобождена удивительная творческая сила!

Подтверждающая цитата из Библии окажет вам дополнительную поддержку, придавая каждому принципу твердое библейское основание.

И, наконец, позвольте объяснить, почему я выбрал название «Моменты силы». «Сила» (power) — это основная энергия, необходимая как для начала, так и для продолжения действия, ведущего к воплощению желаемого. Это качество, без которого люди не смогут измениться, а лидеры не будут лидерами. «Момент» (point) указывает на конкретное место и время для применения силы. Я убежден, что представленные истины помогут вам обрести личные «моменты силы» — моменты, когда желаемое становится действительным.

К чему довольствоваться ежедневным выживанием, когда можно иметь жизнь, наполненную силой и смыслом? Примените предлагаемые мной

стратегии, планы и поведенческие принципы, и вы получите максимум удовольствия от своих достижений, еще больше любви, духовного обновления и прибывающей жизненной полноты.

Поставьте цель стать тем (той), кем действительно хотите, кем вас сотворил Господь. Подумайте о жизни, полной радости и достигнутых целей, — ведь это именно то, что ждет нас впереди!

Вопрос



Каков самый лучший и самый быстрый путь к применению «моментов силы» в вашей жизни?

«Он дает силу Своему народу».

Пс. 67:36

МОМЕНТЫ СИЛЫ ПРИУМНОЖЕНИЕ

БОБ ХАРРИСОН



Массовые сокращения в «Крайслере»

«Крайслер» объявил о закрытии всех своих тридцати заводов в Северной Америке на месяц или более, а также о сокращении 10 процентов своих сотрудников.

Несколько лет назад я прочитал этот заголовок в газете, и сердце мое оборвалось. Прошло лишь десять месяцев с тех пор, как я занял пост генерального директора крупного дилера «Крайслера» в Орэндж-Каунти, Калифорния, который в тот момент находился на грани банкротства. Времена были трудные, вся автомобильная промышленность переживала глобальные снижения продаж. По всей стране один за другим дилеры вынуждены были закрываться.

Однако с помощью новейших передовых стратегий мне удалось достичь роста продаж более чем на 300 процентов. Говоря точнее, за три месяца дилерская компания, находившаяся на грани банкротства, вошла в десятку лучших дилеров «Крайслера» в Южной Калифорнии. В следующем месяце я сделал предложение о покупке бизнеса.

Теперь, спустя несколько месяцев невероятного роста продаж и после приобретения салона, я столкнулся с тем, что мой единственный поставщик оказался на грани банкротства.

Я застыл на месте. В голове появились мысли: «Никто никогда не купит новую машину от производителя, идущего на дно. Что будет с моим бизнесом? Неужели я стану банкротом? Что мне делать?»

Однажды вечером, когда я читал Библию, я почувствовал желание прочитать историю о пророке Илии в Первой книге Царств, 17-й главе. Однажды в его жизни произошел похожий кризис. В стране наступил голод, и тот источник, который его все время питал, высох.

В ответ на данную проблему Бог отправил его на поиски нового источника, им оказался ручей. Кроме того, Он поручил воронам приносить прологу пищу, чтобы тот мог перенести суровые времена.

Читая эту историю, я подумал: «Мой поставщик тоже переживает голод, голод продаж. Может быть, надо поступить так же, как пророк, и найти дополнительный источник экономического питания». Размышляя над сложив-

шейся ситуацией, я понял, что по контракту имею право продавать только новые машины производителя «Крайслер». Но при этом я имею право продавать подержанные машины любой марки. Если мне удастся увеличить продажи подержанных машин, я смогу получить дополнительный доход, который позволит мне продержаться в период снижения спроса на новые машины.

Через несколько дней я отправился на оптовый авторынок и купил дюжину подержанных машин марки «Toyota», «Nissan» и «Honda», а также несколько востребованных марок американских автомобилей. Все машины сразу же стали продаваться и мгновенно принесли необходимый доход.

Благодаря одному-единственному новшеству мы смогли пережить период застоя. Через несколько месяцев продажи новых машин «Крайслер» вновь стали улучшаться, и ситуация в нашем салоне стабилизировалась.

С тех пор всякий раз, когда я слышу, как люди говорят, что их главный источник дохода истощился или уменьшился, я призываю их искать другие возможные источники дохода.

Многие из них последовали моему совету и смогли пережить трудный период, а кто-то даже значительно обогатился. Многие начали развивать второй бизнес, кто-то занялся инвестициями в недвижимость, другие сетевым маркетингом. Один мой друг, бизнесмен из Аризоны, придумал уникальную вещь. Его уволили с работы менеджера высшего звена с зарплатой в несколько десятков тысяч долларов в год, и он потом никак не мог найти работу. Тогда ему пришла идея выкупать товары со скидкой в местном оптовом центре и продавать их в розницу через интернет-магазин. По его словам, сейчас это предприятие приносит ему доход почти 100 тысяч долларов в год.

Если вы в данный момент проходите период экономического голода, я предлагаю вам рассмотреть возможные варианты источников обеспечения. Известный своими телепередачами и книгами Джентезин Франклин говорит: «Иногда благословение Божье требует, чтобы мы отправились в другое место»¹.

Момент силы

**«То, что кажется
концом, может
стать новым
началом».**

Боб Харрисон

Вопрос



Не ждет ли вас новый ручей?

«Из этого потока ты будешь пить».

3 Цар. 17:4



По ошибке ворвались не в тот дом

Более десятка вооруженных полицейских ворвались в дом, в котором проживала пожилая пара: они искали наркотики и все время держали стариков под прицелом.

Наркотики в доме не нашли. Как выяснилось позже, старший офицер по ошибке записал неправильный адрес. Именно таких поступков всегда старался избегать Колин Пауэлл как в официальных переговорах с другими странами, так и в своей личной жизни — не врываться по ошибочному адресу. Пауэлл, бывший госсекретарь США, занимал много различных ответственных постов, обязывающих к принятию взвешенных решений. Будучи главой совета начальников штабов, он зарекомендовал себя как человек, весьма тщательно готовивший каждое сражение. Перед тем как решить, где и как идти в наступление, он заказывал спутниковые съемки, посылал разведывательные отряды и собирал все возможные сведения о противнике.

СТРАТЕГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ КОЛИНА ПАУЭЛЛА

Однажды мы с генералом Пауэллом и друзьями обедали в Индианаполисе после проведения семинара по достижению успеха. Меня поразила бдительность, осведомленность и информированность этого человека. Он сильно удивил меня, поделившись своим методом принятия решений: «Если после сбора всей доступной информации вы все еще не уверены в том, какое действие предпринять, и если срочной необходимости в принятии какого-либо решения нет, тогда лучше подождать. Как правило, время расставляет все по своим местам».

Одно из важнейших лидерских качеств — решительность — способность принимать трудные решения без проволочек. Бывает, что откладывание решений делает вас еще более неуверенными и мешает использовать открывающиеся возможности. Но, с другой стороны, и как раз об этом говорил генерал Пауэлл, возникает немало ситуаций, в которых поспешные решения могут привести к катастрофическим последствиям.

Я убедился в истинности его слов на своем жизненном опыте. Сегодня, если у меня нет достаточной информации или мира внутри, я не тороплюсь принимать решение, если оно не является срочным.

ПРЕИМУЩЕСТВА ГИБКОСТИ

Вот несколько преимуществ данной стратегии: пока я не готов принять решение, я оставляю за собой возможность изменить ситуацию, приспособиться к ней и изучить все возможные варианты. Гибкость позволяет мне находить эффективные решения, получать более выгодные условия, избегать серьезных ошибок и еще больше выигрывать благодаря правильному распределению времени.

Рудольф Джулиани, бывший мэр Нью-Йорка, применяет ту же самую стратегию принятия решений. Он говорит: «Многие люди принимают поспешные решения ради соблазна поскорее выйти из состояния дискомфорта из-за неопределенности. Но чем больше вы тратите времени на то, чтобы принять решение, тем мудрее и разумнее оно будет. Я не принимаю окончательных решений до тех пор, пока не буду вынужден это сделать»¹.

Дональд Трамп также применяет этот подход: «Я спрашиваю, спрашиваю и спрашиваю, пока не получу внутреннего подтверждения... и вот тогда я принимаю решение»².

Когда речь идет о серьезном деле, этот принцип особенно важен. Помните, что великие лидеры — это не те, кто решает быстро, но те, кто решает мудро.

Момент силы

«Если вы не уверены, то не принимайте окончательного решения до тех пор, пока не возникнет срочная необходимость».

Колин Пауэлл

Вопрос



Теряете ли вы гибкость и совершаете ли серьезные ошибки из-за того, что заставляете себя принимать какие-либо решения слишком быстро?

«Есть пути, которые кажутся человеку прямыми,
но конец их — путь к смерти».

Притч. 16:25



Во время полета в самолете оторвалась дверь

Дверь пассажирского самолета оторвалась через несколько минут после взлета. Пассажиры успели схватить бортпроводницу, чтобы ее не вынесло в открытую дверь.

Главное предназначение двери — обеспечивать вход и выход. Однако, если она открывается в неправильное время — как это произошло с рейсом на Чикаго, — могут возникнуть существенные проблемы. Это происходит не только на авиалайнерах, но и в офисе, и дома. Я покажу вам это на примере моего друга Дика Уитнелла, в офисе которого возникла проблема «открытой двери».

ЯВЛЯЮТСЯ ЛИ «ОТКРЫТЫЕ ДВЕРИ» ВАШЕЙ ПРОБЛЕМОЙ?

Дик — весьма успешный дилер компании «Додж» на северо-западе США. Несколько лет назад я побывал у него в компании. Во время разговора он отметил, что за последние несколько лет добился значительного прироста объема продаж и дохода. Но, несмотря на радость положительных перемен, Дик стал испытывать больше беспокойства и тревоги при работе с важными вопросами, и попросил у меня совета.

Начав анализировать то, как он справлялся с потоком информации и общался с людьми, приходившими к нему, я обнаружил, что, пожалуй, одной из его основных проблем была дверь в кабинет. Она находилась прямо на проходе. Сотрудники, покупатели и юристы могли входить к нему в любое время.

Желание Дика быть всегда доступным достойно восхищения, но «политика открытой двери» стала причиной того, что его постоянно прерывали и отвлекали от работы. Подчас своим шумом его офис напоминал центральный вокзал Нью-Йорка в час пик. Постоянное движение лишало его личного времени, совершенно необходимого для творческой мысли, долгосрочного планирования и важных переговоров.

Я посоветовал ему оставаться доступным, но при этом взять свое имя под жесткий контроль. Я также убедил его в том, что если он по-прежнему

останется доступным, никто не обидится на подобные действия.

Последовав моему совету, Дик распорядился, чтобы кабинет секретаря находился рядом с его кабинетом и поставить дверь между ними таким образом, чтобы в холл выходила только дверь секретаря. Он по-прежнему оставался доступным, но теперь секретарь выступала в роли охранника, отвечая на телефонные звонки и первой начиная общение с покупателями и сотрудниками. Беспокойства и тревоги стало меньше, а эффективности в работе больше.

Момент силы

**«Потерянное время
никогда не обретешь
вновь».**

Бенджамин Франклин

ПРИМИТЕ ДЛЯ СЕБЯ «ПОЛИТИКУ ПРИКРЫТОЙ ДВЕРИ»

Если вы действительно хотите стать успешным и эффективным, необходимо овладеть своим временем. В частности, контролировать поток посетителей. И стратегия здесь в том, чтобы всегда, при любой возможности, следовать политике «прикрытой», а не «открытой» двери. Ограничьте себя в разговорах по телефону и встречах гостей так, чтобы вы могли правильно распределить приоритеты в своих обязанностях и максимизировать время общения с ними.

Вопрос



Кто контролирует ваши «двери» — вы или другие люди?

«Никто не может войти во внутренний двор,
не быв позван царем».

Есф. 4:11, перифраз автора

Из головы мужчины удалили гвозди

Плотник споткнулся на лесах и упал на человека, который работал с пневматическим молотком. Когда они оба упали на землю, молоток начал выбивать гвозди, шесть из них попали плотнику в голову. После ряда операций, длившихся в течение нескольких дней, врачи смогли помочь пострадавшему.

Чтобы избежать инфекции, которая могла бы привести к фатальному исходу, необходимо было удалить гвозди из головы мужчины. В церквях, в клубах, на предприятиях и в семьях существует «инфекция» иного рода, которая тоже может оказаться «фатальной». Речь идет о негативном отношении сотрудника компании или прихожанина церкви.

Подобная инфекция обычно начинает распространяться, когда в организации, группе или в отношениях кто-то огорчается из-за поступков других людей, или когда, как им кажется, с ними поступают несправедливо. Вместо того чтобы позволить времени все расставить на свои места или самому исправить ситуацию, обиженный начинает выражать свои эмоции, всех критиковать, проявлять неуважение к другим и раздражаться. Он становится подвержен постоянным перепадам настроения и проявляет враждебность.

Если такое негативное отношение не прекратить быстро и эффективно, тогда оно может заразить других людей в группе, на предприятии или в семье. Если инфекцию не вылечить, она может стать губительной для гармонии и единства в коллективе.

Автор бестселлеров Джон Максвелл учит: «Когда плохое отношение развивается в одном человеке или в двух, оно может вовлечь в неприятную ситуацию всех остальных. На плохое отношение необходимо реагировать. Оно всегда будет вызывать раздор, раздражение, агрессию и разделение. Оно не уйдет само по себе. Оно будет расти и рано или поздно разрушит всю команду»¹. Он также говорит: «Если в корзину с хорошими яблоками положить одно гнилое, в конце концов все яблоки в корзине станут гнилыми»².

Разбираясь с ситуациями негативного отношения, примите во внимание следующие стратегии:

КЛЮЧИ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ИНФЕКЦИИ

1. БУДЬТЕ ПРОАКТИВНЫ: если вы видите, что кто-то огорчен или негативно настроен, разберитесь с ситуацией как можно быстрее.

2. НАЙДИТЕ ИСТОЧНИК: постарайтесь обнаружить корень проблемы и попытайтесь вырвать его вместо того, чтобы реагировать на видимые симптомы.

3. ОППОНИРУЙТЕ НЕГАТИВУ: обсудите положительные моменты ситуации и предложите человеку взглянуть на нее с другой стороны.

4. СОЗДАЙТЕ ВЫХОД: признайте, что негативизм — это заразная инфекция, которую нужно лечить сразу, пока она не распространилась на других людей.

5. ПРОВЕДИТЕ ХИРУРГИЧЕСКУЮ ОПЕРАЦИЮ: если все выше перечисленные методы не помогли исправить ситуацию, примите меры, необходимые для того, чтобы удалить корень или носитель негатива.

Примите решение не игнорировать негативное отношение. Разбирайтесь с ним решительно, но в то же время с участием, прежде чем оно заразит кого-то другого.

Джон Максвелл говорит: «Если вы хотите достичь выдающихся результатов, вам нужны хорошие люди с великими талантами и с потрясающим отношением к другим людям»³.

Момент силы

«Если вы хотите достичь выдающихся результатов, тогда вам нужны хорошие люди с великими талантами и с потрясающим отношением к другим людям».

Джон Максвелл

Вопрос



Есть ли у вас сейчас ситуация негативного отношения, с которой нужно разобраться?

«Умоляю вас, братья, остерегайтесь производящих разделение».

Рим. 16:17

Джулиани основывает инвестиционную компанию

В надежде стать крупным игроком на Уолл-стрит, бывший мэр Нью-Йорка учреждает собственную инвестиционную компанию.

Оставив пост мэра в конце 2001 года, Рудольф Джулиани построил успешный консалтинговый бизнес. Он и его сотрудники консультировали компании и правительственные подразделения по вопросам безопасности и лидерства. Джулиани часто проводил занятия для корпоративных команд и выступал на крупнейших в Америке семинарах по достижению успеха. Его способности к управлению проявились и в том, как ему удалось справиться с последствиями кризиса 11 сентября 2001 года.

Во время пребывания на посту мэра (два срока, начиная с 1994 года) Джулиани благодаря своему управленческому таланту произвел в Нью-Йорке целый ряд положительных изменений, среди них — существенное снижение количества преступлений в городе. Ежегодное количество самоубийств снизилось с 1946 до 642, что составило 67 процентов. В среднем количество преступлений в неделю снизилось на 5000¹.

В сентябрьском номере 1990 года газеты «Таймс» была опубликована статья под заголовком «Гниение Большого яблока». В ней Нью-Йорк описывается как город, где растет уровень безработицы, разрушается инфраструктура и увеличивается преступность. Мегаполис был назван «преступной и процветающей столицей Америки». Спустя 10 лет Нью-Йорк вновь появляется на обложке «Таймс». Но на этот раз его называют «самым безопасным американским мегаполисом»².

«Лидерство не приходит само по себе. Ему можно учиться, его надо развивать и совершенствовать», — утверждает Джулиани. Он считает, что к лидерству ведут разные пути, например способность вдохновлять словом, силой или постоянством характера³.

Мы с друзьями однажды имели честь обедать с мэром Джулиани в Анагайме, штат Калифорния. Особое впечатление на меня произвела одна черта его лидерского стиля, заключающаяся в том, чтобы «начинать с малого успеха».

НАЧИНАТЬ С МАЛОГО УСПЕХА

Большие проблемы Джулиани обычно начинает решать с малого, с вопросов, с которыми можно разобраться быстро и с заметным результатом. Например, занимаясь проблемой преступности в городе, он знал, что для достижения значительных результатов понадобится немало времени, а люди хотят видеть положительные изменения сразу. Поэтому он решил сосредоточиться на двух проблемах, которые можно было быстро разрешить так, чтобы горожане это заметили. Прежде всего он бросился на борьбу с уличными граффити, вызовом для всего города. Он разработал программу, запрещающую граффити на поездах, в метро, на автобусах и на машинах по уборке мусора. Затем взялся за «мойщиков» — людей, которые, бросаясь к автомобилям, остановившимся на красный свет светофора или в подземных тоннелях, брызгали на стекла жидкость, протирали их грязной тряпкой, а затем требовали от водителей оплату за свои «услуги». Как правило, они вели себя очень агрессивно и многих владельцев автомобилей раздражало подобное поведение. По указу Джулиани полицейские получили право привлекать к суду людей, разгуливающих по проезжей части, и вскоре мойщики исчезли. Жителям Нью-Йорка это очень понравилось, как и многочисленным гостям мегаполиса⁴.

Джулиани заявляет, что «маленький успех может изменить настроение людей и повысить их уровень нравственности».



Вопрос



Какую серьезную задачу вы можете начать решать посредством успеха в малом?

«В малом ты был верен, над многим тебя поставлю».

Мф. 25:21



Последний «понтиак» снимают с производства

Завершив 107-летнюю историю «понт-
тиаков», последний автомобиль со-
шел с конвейера в городе Лансинге,
штат Мичиган.

Как можно лучше всего справиться с изменениями, когда в жизни что-то приходит к концу? Однажды вечером за ужином с генералом в отставке Норманом Шварцкопфом я узнал замечательный принцип жизни.

Мы ужинали с командующим американскими войсками в первой американской войне с Ираком и друзьями в Сент-Луисе. Поскольку он уже был на пенсии и его часто приглашали выступать в качестве мотивационного лектора, я спросил его, не скучает ли он по воинской службе. Он ответил: «Я скучаю по своим боевым товарищам и по тем замечательным отношениям, которые были у нас в армии, но сейчас я наслаждаюсь своей новой жизнью».

Затем генерал сказал: «Один из секретов моего жизненного успеха заключается в следующем: я верю, что большинство жизненных ситуаций являются временными и что жизнь — это лишь совокупность разных сезонов».

СОВОКУПНОСТЬ СЕЗОНОВ

Простой, но очень сильный подход к жизни. Наша жизнь вращается вокруг сезонов. Смена сезонов определяет, когда фермер должен сеять, поливать и собирать урожай. А также указывает на то, какую одежду мать должна купить своим детям и где провести отдых: на горнолыжном курорте или на озере, с водными лыжами.

Приблизительно так же в нашей жизни смена работы, отношений и даже физических способностей может потребовать от нас изменений в действиях, обязанностях и ответных реакциях. В действительности жизнь — это череда начинаний и завершений, часто требующих постановки весьма различных целей разного рода деятельности, ресурсов и взаимоотношений.

Генерал Шварцкопф продолжил: «Неудачники и жертвы застревают в периоде, который уже давно прошел. Победители и люди, стремящиеся к ус-

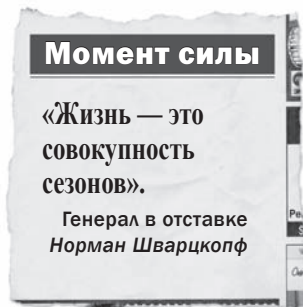
пеху, хранят в памяти все достижения и радости уходящего сезона, но уже готовы встретить новый»¹.

Отношение к жизни как к совокупности сезонов значительно помогло мне, когда моя первая жена Синди неожиданно ушла из жизни в самом расцвете сил. Мы вместе прожили чудесную жизнь. Но я должен был признать, что сезон нашей совместной жизни подошел к концу. Несмотря на то что я скучал по ней, нужно было в одиночку входить в новый сезон. Я осознал, что чем быстрее я привыкну к новой реальности, тем лучшим отцом я буду для своих детей и тем больше я смогу помочь другим людям в их обстоятельствах.

Я никогда не думал о том, что период моего одиночества продлится долго. Однако из-за того, что я был открыт к новому периоду, я смог возрасти как личность. Сейчас я наслаждаюсь новым сезоном, будучи женат на потрясающей женщине по имени Шэрон.

Писатель Генри Дэвид Торо дал такой совет: «Живите в настоящем сезоне; дышите воздухом, пейте воду, ешьте фрукты и получайте удовольствие от благ нынешнего сезона»¹.

Научитесь узнавать, когда меняются сезоны, и приспосабливайтесь к ним. Вы уменьшите стресс, высвободите новое начало и совершите прыжок в будущее, когда потечете в потоке меняющихся сезонов жизни.



Вопрос



Что вы можете сделать, чтобы внести в свою жизнь «мышление о сезонах»?

«Всему свое время».
Еккл. 3:1

Девушка-подросток продолжает заниматься серфингом после нападения акулы

Лучшая гавайская серфингистка остается непоколебимой и упорно продолжает заниматься любимым спортом после нападения акулы длиной почти 4 метра и весом 680 кг.

Акула напала на 13-летнюю Бетани Гамильтон и откусила девушке руку чуть ниже плеча, вместе с 40-сантиметровым куском ее доски. Бетани потеряла больше половины крови.

Несмотря на ужас произошедшего, Бетани не позволила несчастью сломить ее. Уже через 10 недель после трагедии она приняла участие в соревнованиях «Ассоциации национального серфинга для школьников», заняв пятое место в своей возрастной категории. Вдохновляющей историей о том, как она смогла пережить эту трагедию, Бетани поделилась в «Шоу Опры Уинфри», в телепередачах «20/20», «Good morning», «America», «Entertainment tonight» и «Inside edition».

Неожиданные неудачи и потери являются частью нашей жизни. Они могут возникнуть внезапно, казалось бы из ниоткуда. Эта необыкновенная девочка продемонстрировала реакцию «ответного удара», необходимую каждому для того, чтобы продолжать жить полноценной жизнью.

Часто люди, реагируя на негативные обстоятельства, занимают позицию жертвы. Подобная реакция строится на мысли: «что-то происходит (или произошло) со мной, что навсегда покалечило и сделало меня бессильным что-либо изменить».

СКОЛЬКО СТОИТ ПОЗИЦИЯ ЖЕРТВЫ

Мой друг и замечательный наставник Брайан Клеммер, добившийся большого успеха, утверждает, что «за жизнь в роли жертвы приходится платить огромную цену. Несложно заметить, что жизнь застывает на месте. Вы обнаруживаете, что не в состоянии реализовать свои способности и добиться самого важного в жизни. Кроме того, вы сталкиваетесь с неуважением окружающих. Вот что делает жизнь жертвы настолько дорогостоящей».

Итак, как же избавиться от негативного подхода, который нередко и провоцирует негативные последствия? Вот одна из стратегий, предлагаемых Брайаном: «Оцените затраты такой „жертвенной“ жизни как для вас, так и для тех, кто вас окружает». Примите решение, что вы не позволите негативным обстоятельствам определять вашу жизнь.

Другой подход выражает позиция Бетани. Сосредоточьтесь на том, что вы по-прежнему имеете, а не на том, что потеряли. Если акцентировать внимание и силы на том, что вы имеете, вскоре энтузиазм и радость вновь наполнят жизнь и принесут новые мечты. Кстати, друзья Бетани говорят, что она «выставляет напоказ то, что осталось от ее руки».

Не позволяйте неудачному стечению обстоятельств, несчастным случаям или эмоциональным ранам ограничить вашу жизнь и задушить будущее. Прямо сейчас примите решение, что вы не будете концентрироваться на них, но, напротив, устремитесь к добру, ожидающему вас впереди.

Момент силы

**«Плохие вещи
могут происходить
с хорошими
людьми».**

Брайан Клеммер

Вопрос



Как правильно реагировать на неудачи?

«Что только добродетель и похвала, о том помышляйте».

Флп. 4:8