

Филипп Борцов

Как использовать преимущества кризиса



Спонсор книги:  **Site**
PRO

2012

Содержание

1.	Расширяйте бизнес, пока другие пытаются удержаться на рынке.....	3
2.	Направьте денежный поток на себя.....	4
3.	Откажитесь от общепринятых устоев.....	5
4.	Используйте преимущества – действуйте.....	6
5.	Пока конкуренты дрожат от страха – обгоняйте их.....	7
6.	Используйте единственный способ раскрыть себя.....	8
7.	Стремитесь к высоким целям.....	9
8.	Меняйтесь быстро - рискуйте.....	10
9.	Инвестируйте – действуйте наоборот.....	11
10.	Оптимизируйте свой бизнес.....	12
11.	Станьте независимыми от внешних факторов.....	13
12.	Мыслите иначе. Делитесь оптимизмом.....	15
13.	Одновременно выполняйте только одну работу.....	16
14.	Так играйте же в эти игры.....	17
15.	Пропагандируйте здоровое мышление. Верьте.....	18
16.	Создавайте и реализуйте стратегии.....	19
17.	Делайте то, что имеет смысл.....	20
18.	Контролируйте мысли.....	21
19.	Смейтесь над кризисом.....	22
20.	Получите, имейте и поддерживайте свою индивидуальность.....	23
21.	Найдите себя, в конце концов.....	24
22.	Укрепляйте психологический иммунитет.....	25
23.	Выбирайте то, что важно.....	26
24.	Управляйте деньгами.....	27
25.	Зимняя сказка.....	28
	Создатели.....	29

1. Расширьте бизнес, пока другие пытаются удержаться на рынке.

«Время возможностей не всегда является кризисом, зато кризис – это всегда время возможностей», - утверждают люди, которые с оптимизмом смотрят на существующую экономическую ситуацию.

На китайском слово «кризис» пишется так:
危機.

危– «опасный», «критичный»

機 – «удачный момент», «ключевой пункт».



Китайцы на это смотрят с философской точки зрения. Они уверяют, что сейчас именно то время, когда всё очень быстро меняется. Выбор перед вами – кто вы сейчас и кем станете в будущем.

Множество людей просто– на просто привыкли жить в тёплых уютных домах и не имеют ни малейшего желания что-либо менять. Они боятся вызовов и на все перемены реагируют негативно.

Мы можем только «поблагодарить» своих предков за такой негатив, заложенный в слово «кризис». Предлагаем его изменить на словосочетание «время возможностей» - оно больше подходит, особенно для сегодняшнего делового рынка.

Послушайте, как классно звучат истории. Во времена возможностей «Гугл» достиг лучших результатов, «Майкрософт» купил «Скайп». Во времена возможностей обанкротились более 1500 крупных компаний и столько же стали ещё крупнее.

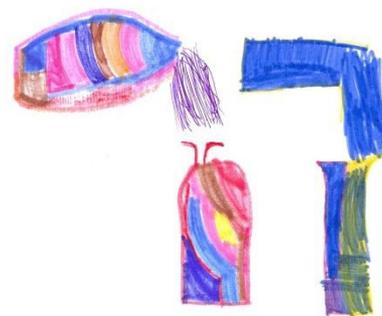
Лучшие опять впереди. Во времена возможностей немало людей нашли лучшую работу и теперь чувствуют себя великолепно.

Звучит определённо иначе: **именно сейчас и есть это время возможностей – воспользуемся этим!**

2. Направьте денежный поток на себя.

Количество денег на свете не изменилось. Или вы будете возражать? Если так, то и количество денег на одного человека не изменилось.

Пока все «парятся», кто-то считает деньги и делает это очень быстро и умело. Поверьте, для него эта ситуация – настоящее время возможностей, можно даже сказать – для него – это самые удачные моменты жизни. Наполеон сказал, что каждая победа должна быть точно рассчитана. Поэтому именно у людей, которые сейчас лопатами гребут деньги, мы должны учиться стратегии.



В фильме „WallStreet“ очень точно подмечено, что деньги никуда не пропадают и не берутся из ниоткуда. Деньги, как вода, переливаются из одного кувшина в другой.

Требуется всего лишь, чтобы в наш кувшин втекало больше денег, чем из него вытекает. Если хотите полностью измениться – прочитайте книгу Ли Якоки «Карьера менеджера», и вы поймёте, что ваши проблемы не так уж велики и наверняка решаемы.

Браин Трейси и Наполеон Хил говорят: ***думай как миллионер, и ты им станешь.***

История о французе в Америке

Один француз переехал жить в Америку и открыл винный бизнес. Фирма интенсивно развивалась и стала довольно известной. В честь 25-летия француз организовал большой праздник, на который собралось много гостей и журналистов. Один представитель печати поинтересовался: «Вы организовали бизнес. Во время мирового кризиса вы поставили его на ноги. Во время регрессии вы продолжали расти. В чём ваш секрет?»

«Вы будете смеяться, – сказал француз – если я отвечу. Когда я переселился в Америку, мой английский был настолько слаб, что я не мог читать газет. Я ничего не знал о кризисе».

3. Откажитесь от общепринятых устоев

Хороший совет: нужно отказаться от общепринятых устоев. Человек по своей природе намного более талантлив и менее ограничен, нежели мы все думаем. Перед тем, как прочитать об известном опыте с обезьянами, обратите внимание, что обезьяны не умеют говорить.

Опыт: обезьяны в клетке

В клетке сидят 5 обезьян. Наверху подвешены бананы, а рядом находится лестница. Одна голодная обезьяна пытается лезть вверх. В этот момент включается холодный душ и обливает всех обезьян. Через какое-то время другая проголодавшаяся обезьяна пытается достать фрукты. Процедура с холодным душем повторяется.



После определённого числа попыток душ отключают.

Если какая-либо из обезьян пытается достать бананы, другие тянут её назад, так как не хотят попасть под холодный душ. Позднее в клетке подменяют одну обезьяну. Увидев бананы, она кидается вверх. Другие, голодные и расстроенные тянут её назад. Где-то после третьей попытки она понимает, что не стоит рисковать здоровьем, и что бананов не достать. Продолжая эксперимент, заменяют ещё одну обезьяну. Она – к лестнице, но все участницы активно тянут её назад. Даже первая заменённая обезьяна тянет новенькую назад.

Со временем заменяют все 5 обезьян. Ни одна из них не пытается лезть вверх и не даёт это делать другим – хотя никто из них не попал под холодный душ и даже не знает о его существовании!

Почему? Да все так делают!

Однажды на лекции Альберту Эйнштейну задали вопрос о том, как же делаются научные открытия. Он, как обычно, ответил неординарно: **«Общество знает о том, что сделать невозможно. Но находится невежда, который об этом не знает. Именно он идёт и делает то, что кажется невозможным».**

Совет: расширяйте воображение быстрее своих конкурентов. Скорее и с лёгкостью отказывайтесь от старых устоев и обгоняйте соперников!

4. Используйте преимущества – действуйте

История о волках и зайцах

Однажды волку не удалось поймать зайца. Прошла неделя, а новую жертву он так и не смог найти. Как он ведёт себя?

- он продолжает искать добычу;
- начинает искать на другой территории;
- объединяется с другими волками, чтобы объединить силы и оптимизировать охоту.

И, что самое интересное:

- не обвиняет других волков в своей неудаче;
- не обвиняет окружение;
- не испытывает стресса.

История о людях и мамонтах

Племя людей живёт счастливо, но в один из сезонов они вместо 10 мамонтов ловят только 7. В другой сезон – 2, позже – ни одного. Тогда они начинают злиться на богов, окружение, других людей, самих себя, однако охотники:

- собирают вещи и ищут другой лес (может там больше мамонтов, может они поменяли место перехода);
- начинают охотиться на других животных, занимаются земледелием или собирательством;
- изготавливают новые более эффективные орудия, оптимизируют своё питание.



В то же время другое племя сидит и, с оптимизмом или пессимизмом, ждёт счастливого дня. Со временем оно начинает понемногу голодать, число людей сокращается, а через год, когда мамонты возвращаются, племя уже вымерло, оставив лишь название.

Выберите, членом какого из двух племён вы хотите быть. Делайте что-нибудь. Проблемы делают сильных людей более сильными.

Откроем секрет: **единственный способ что-либо изменить – поднять свою задницу и действовать.** Это будет сложно. Даже сложнее, чем вы думаете. Однако результаты не заставят себя ждать.

5. Пока конкуренты дрожат от страха – обгоняйте их

Проведённое в Америке исследование, в ходе которого велось наблюдение за 700 учреждёнными компаниями, показало, что во время кризиса в 2 раза легче занять позицию лидера. Ротация на рынке происходит неожиданно быстро. И, конечно же, потерять позицию лидера так же легко.

Й. Годдард, консультировавший самые известные европейские предприятия, сказал, что известные компании используют время кризиса как возможность максимально изменить или попробовать новые способы организации, которые позволили бы им успешнее конкурировать на рынке.

В данном случае подходит такое определение: самый лучший способ преодолеть кризис – это умение быстро меняться. Синусоида перемен уменьшает свой период, поэтому в течение года ротация происходит чаще. Самая «крутая» компания умудряется измениться, а ленивые не успевают или не хотят, потому что им легче ничего не делать и во всём винить правительство. А что в похожих ситуациях делает народ? Он обвиняет всех вокруг, ведь это самый лёгкий способ ничего не делать.

Настоящий лидер проявляет себя в сложных ситуациях. Так вот же они – используйте их!

Как называется организм, который на 100 процентов зависит от окружающей среды? Правильно, бактерия. Однако существуют и другие организмы, которые умеют изменить окружение и подстроиться под него. Это – человек. Если погладить кошку, которая греется на солнышке – она замурлычет. Но если проделать это с кошкой, которая голодна или столкнулась перед этим с собакой, результат будет совершенно иным. Кошка в первом и втором случаях поделилась своим настроением. Вы можете делать то же самое: контролировать себя и распространять только положительные эмоции. Делитесь оптимизмом!



Ч. Дарвин говорил, что **выживают не самые сильные и не самые умные, а те, кто смог приспособиться**. Как говорится, выжили те, кто сумел измениться.

Пока твой конкурент дрожит – предпринимай конкретные действия. Думай не о том, как выжить, а о том, как обогнать. Вперёд.

6. Используйте единственный способ раскрыть себя.

Сложное экономическое положение – это оптимальный способ показать, чего ты стоишь на самом деле. Нет другого времени для раскрытия себя в полной мере, кроме как существующая ситуация.

Представьте себе конкуренцию на рынке, как стрельбу из лука. Возьмём, к примеру, 100 участников, которые никак не могут решить, кто из них самый меткий.

- Когда рынок «растёт», всё становится невероятно просто. Каждый участник стреляет в мишень на расстоянии 1 метра. Кто попадёт в мишень? Удачно выступят, по меньшей мере, 95 лучников. А кто не попадёт в мишень с расстояния 1 метра? Это слепые, криворукие и совершенно ленивые люди. Они составят пятёрку неудачников.
- Когда рынок идёт на спад: все участники стреляют с расстояния 100 метров. Кто попадёт? Только настоящие мастера своего дела. Будет всего один или два победителя, но они будут самыми лучшими.



Могли ли настоящие лидеры проявить себя в первой ситуации? Современная ситуация на рынке - самый прекрасный способ испытать себя. Сейчас самое лучшее время научиться не сдаваться.

Пусть кризис будет этапом подъёма, даже если для кого-то это время борьбы за выживание.

7. Стремитесь к высоким целям

Когда работаешь сверхурочно, конкурентов становится меньше. 40 часов в неделю работают около 80 процентов людей, а 65 часов в неделю на работе проводят менее 10 процентов работников.

Проведённое в Америке исследование показало, что большинству людей это не нравится. Человек, получающий среднестатистическую зарплату, проводит на работе 45-55 часов, а директора больших компаний – 65 часов в течение пяти рабочих дней. Без сомнения, всё время, проведённое на рабочем месте, было не просто бессмысленным «существованием», а самой настоящей работой.



Когда все твои конкуренты хотят удержаться на рынке, поставь перед собой более высокую цель. В десять раз выше. Так конкуренция будет меньше. Особенно сейчас, когда меньше противников.

Когда продаёшь пиво на большом празднике, у тебя множество точек, с которыми ты конкурируешь, и лишь немногие думают о том чтобы купить пивзавод. Чем меньше конкуренция, тем больше доход, и тем легче путь.

Сейчас у вас, когда вы стремитесь к выше поставленным целям, конкуренция на рынке намного меньше.

8. Меняйтесь быстро - рискуйте

95 процентов решений, которые мы принимаем после дня или недели обдумывания, полностью совпадают с тем, что нам приходит в голову в самом начале. Это значит, что мы теряем дни, недели, годы, чтобы решить то, что мы уже и так знаем.

«Настоящие руководители быстро принимают решение и медленно его меняют. Плохие руководители делают всё наоборот». (Г. Форд)

«Кто не делает ошибок, тот не учится» (А. Эйнштейн). Дети не боятся делать ошибки, поэтому они учатся так быстро. 60 процентов бизнес-решений являются неверными. Подумайте об этом! Каждое второе решение чаще всего оказывается неверным!

Томас Эдисон, у которого было более 3000 патентов по всему миру, хотел начать продавать безопасные электрические лампочки. После того, как он провёл 7500 безуспешных попыток изобрести лампочку, журналист спросил его: «Как вам удаётся оставаться оптимистом после того, как вы потерпели столько неудач?»

Эдисон ответил: «Кто вам сказал, что я провожу неудачные опыты. Теперь я знаю, 7500 путей, которым не стоит следовать».

И лампочка Эдисона заработала во время его 8000 опыта!

Если с каждым месяцем результаты только ухудшаются, значит надо быстро меняться. Делая одно и то же, вы будете иметь одно и то же – ухудшение результатов. Хотите более высокую заработную плату или увеличение продаж – меняйтесь. Хотите оставаться в текущей неблагоприятной ситуации – делайте то же, что делали до сих пор. Хотите чего-то лучшего – меняйтесь. Сейчас!

Кроме того, в это время необходимо делать как можно больше ошибок, чтобы на них быстрее учиться. Следуйте этому, потому что конкуренты всегда смогут воспользоваться всеми неиспользованными вами возможностями. Теперь самое подходящее время!



9. Инвестируйте – действуйте наоборот

Самое лучшее время для инвестиций – это время перед закрытием рынка, потому что тогда предлагают самые лучшие цены. За час до обеда – небольшие очереди и самое лучшее обслуживание. В 5 часов утра – самые маленькие пробки. Цены на аренду квартир или автомобилей самые лучшие тогда, когда они никому не нужны.

Вести себя вопреки тому, что происходит на рынке, гораздо экономичнее. Сейчас - самое подходящее для этого время.

Если бы хотя бы один банк 3 года назад начал копить деньги, полученные за счёт вкладов, а не раздавать кредиты, то на, данный момент, он получил бы гораздо большую прибыль. Или, если бы сейчас кредиты выдавались на тех же условиях, но под залог, стоимость которого в три или даже пять раз больше.

Когда все покупали квартиры, их нужно было продавать, а сейчас как раз самое время их покупать. Кроме того, если вы тратите свои деньги сегодня и инвестируете в себя, т.е. делаете наиболее ценные инвестиции, вы поддерживаете рынок, и все деньги, в конечном счёте, вернуться к вам. Те, кто хранят деньги в чулке, никогда не увеличат свои доходы, потому что такие «предприниматели» одержимы мыслью о кризисе. А те, кто продолжают тратить своё имущество, не имеют другого выбора, кроме как, зарабатывать ещё больше.

Разработчики «Google» создавали свой проект без единой мысли о доходе, и, ломая традиции, они завоевали рынок. Компания «Microsoft» начала рекламировать первый «Windows» еще до того, как он был создан. А «YouTube» не получал никакого дохода до тех пор, пока его ни купил «Google». Все они действовали совсем не так, как было принято на рынке.

Так что придумайте способ, как действовать на рынке наоборот, и реализуйте его!

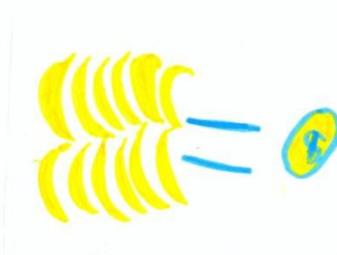


10. Оптимизируйте свой бизнес

Итальянский экономист Вильфред Парет ещё в девятнадцатом веке заметил, что только 20 процентам людей принадлежат 80 процентов всего итальянского имущества. Основываясь на этом, он вывел своё знаменитое правило: 20 процентов усилий дают 80 процентов результатов, а остальные 80 процентов усилий – всего лишь 20 процентов результатов.

Если всё внимание сосредоточено на 80 процентах дохода (которые получают от 20 процентов клиентов) и на 80 процентах затрат (которые составляют лишь 20 процентов критериев), это можно считать наиболее эффективным использованием времени.

Скорее всего, вы знаете множество людей (клиентов), которые «бегут» туда, где дешевле. Но довольно быстро понимают, что есть более дешёвую еду, пользоваться более дешёвыми услугами, жить в более дешёвом месте, дешевле стричься, дешевле отдыхать не так уж приятно.



Изобретательные люди всегда находят способы, чтобы заработать больше денег, поэтому они возвращаются к прежней роскоши или к чему-то ещё более роскошному. Таким образом, мы получаем возвращающийся поток клиентов, потому что иначе и быть не может. Человек тяжело привыкает к худшей ситуации. Вам нужно готовиться к возвращению клиентов и улучшать взаимоотношения с ними.

В настоящее время проходит первый этап: делаю всё сам или трачу, как можно меньше. Но приближается и вторая фаза: заплачу сколько угодно, пусть всё будет так, как было раньше.

Всегда нужно иметь план «Б». (Отто Бисмарк, канцлер Германии в девятнадцатом веке, был известен как человек, у которого всегда был запасной план. Благодаря ему, сама концепция «плана Б» вошла в историю.) Обязательно надо учитывать, что может произойти в худшем случае. Правда, если у вас всегда есть несколько запасных вариантов, может возникнуть желание вообще ничего не делать. Ведь и в самом худшем случае у вас будет выход. Тогда можно вспомнить такой исторический термин, как «сжигать мосты», или, если точнее – «сжигать лодки», т.е. не давать себе возможности отступить назад или проиграть.

Когда вы знаете, что вам нельзя проиграть – вы не проиграете. Победите или умрите! Так, что «оптимизируйтесь»!

11. Станьте независимыми от внешних факторов

80% возможностей человеческого развития зависит от самого человека, и только 20% – от внешних факторов. В то же время 80% потенциала роста компании зависит от руководителя и стратегии, и 20% определяется внешними факторами.

Одна из самых серьёзных ошибок человека – то, что он думает, что идёт по дороге, которая была предопределена ему природой или совпадениями в жизни. Люди верят, что рождение в богатой семье, большом городе или дружной семье – это удача. «Родители дали ему бизнес, теперь ему надо всего лишь удержать его». Или: «Ему всегда везёт». Или: «Ему все в жизни даётся легко, потому что однажды ему повезло».

Возможности человека, как и бизнеса, ограничены только на 20 процентов. На 80 процентов мы независимы. Конечно, слепой не станет хорошим стрелком, а человек без рук не будет заниматься борьбой. Но это самые крайние случаи, они не составляют и 20 процентов.

Если ситуация на рынке не из лучших, вы теряете 20 процентов своих возможностей. Но, в конце концов, вы можете продать свой бизнес, объединить его с другой компанией, вы можете продать квартиру или дом и купить малый конкурентоспособный бизнес, вы можете перенять большой заказ у уже обанкротившегося предприятия, у вас есть возможность продать всё и уехать отдыхать на год - тогда у вас будет больше энергии (и, возможно, вы потеряете даже меньше, чем могли бы). Кроме того, вы можете повышать свою квалификацию, ведь теперь это можно сделать дешевле. Пока все паникуют, вы можете стать лучшим профессионалом!



«Все границы – это границы вашего воображения». (Альберт Эйнштейн). Каждый человек может делать ровно столько, сколько он может себе представить. Эйнштейн сказал бы, что мы зависим от внешних факторов всего на 2 процента.

И ещё, успех компании зависит от её лидера. Она может меняться и укреплять свои позиции, ровно настолько, насколько это может сделать её руководитель. Конечно, важна и сильная команда. Если лидер не ограничен внешними факторами, такой становится и его компания.

«Богатые люди во время экономического кризиса становятся ещё богаче». (Ли Якокка). Они могут меняться. Они могли меняться, когда всё было в порядке, смогут и тогда, когда экономика в упадке.

Хороший предприниматель зарабатывает деньги тогда, когда экономика идёт на спад или растёт. Поэтому он хороший бизнесмен. Зарабатывать деньги, когда экономическая ситуация отличная, умеет даже директор, который весь год проводит в отпуске.

Субъекту (физическому или юридическому лицу) гораздо легче верить, что он не может ничего изменить, потому что в таком случае ничего делать не надо. Однако всё зависит от вас, а не от внешних факторов!

Углубитесь в идеи Н. Бонапарта, И. Ли, А. Линкольна, Б. Гейтса, Р. Брэнсона, основателей «Google», У. Диснея. У всех этих людей не было большого достатка, но они были в состоянии умножить свой капитал в тысячи, а может в миллионы раз, и сделали свои возможности безграничными. Они все сказали бы, что границы своих возможностей вы формируете сами, и сейчас самое лучшее время сделать это.

12. Мыслите иначе. Делитесь ОПТИМИЗМОМ

Если бы мы сейчас полагали, что живём в период роста рынка, и тратили бы деньги, то экономических проблем было бы меньше.

История: страна сказок.

Жила-была страна сказок, в которой жизнь была прекрасна – люди занимались любимыми делами, ели сытно и жили долго и счастливо. Но однажды по стране пошли слухи о предстоящем страшном кризисе. Люди стали шептаться, что ситуация будет ухудшаться с каждым днём.

Результат: жители страны сказок начали сокращать свои расходы, держали все свои сбережения в чулках, поэтому множество предприятий остановили свою работу. Их стали оптимизировать, многих людей уволили, предприятия перестали рисковать (остановился прогресс, потому что «не рисковать ещё больший риск»). А ведь страна была совершенна, поменялось только мнение и вера людей!



Приверженцы буддизма всегда видят только хорошие новости. Всё, что происходит, происходит только во благо.

Пессимизм – это отсутствие оптимизма, а самый подходящий афоризм на эту тему: **«Пессимизм – это настроение. Оптимизм – воля»**.

Счастливая пара может жить в небольшой съёмной квартире и чувствовать лишь тепло и любовь по отношению друг к другу. А другая пара будет несчастлива и в самом роскошном доме. Счастье практически не зависит от обстоятельств.

Мир хорош и зависит от нас. Это мы меняем его. Так что, давайте мыслить иначе!

13. Одновременно выполняйте только одну работу

Одновременно выполнять два задания можно одинаково плохо. Сколько дел можно делать одновременно? Сколько работ или задач можно выполнять одновременно? Было бы очень удобно уметь выполнять несколько задач сразу, это сэкономило бы время, однако следует спросить себя, стоит ли так делать.

Мы водим автомобиль и говорим по мобильному телефону, читаем электронную почту и пьем кофе, смотрим телевизора и общаемся с окружающими, это кажется очевидной нормой. Мы даже не задумываемся, хорошо ли это.

Да, некоторые по-настоящему «блистают» такими способностями. Однако, видели ли вы хотя бы раз, чтобы на Олимпийских играх игроки переходили от одного вида спорта к другому? Ведь даже пятиборцы не могут участвовать во всех дисциплинах одновременно. Речь идёт не только о том, что в одно время нужно выполнять только одну работу. Кроме того, необходимо «выбрать», что нам нужно делать, т.е. определить, есть ли у работы какая-либо долгосрочная выгода или ценность?



Время кризиса становится самым лучшим временем для очищения, начиная от ненужных вещей до сотрудников, от ограниченного мировоззрения до бесполезных привычек и так далее.

Работа должна быть настолько важна, чтобы в это время вы могли заниматься только ею. Управление жизнью – это управление временем. Управление временем – это управление приоритетами.

Поэтому, выберите наиболее важные дела и выполняйте их по одному, но одинаково хорошо!

14. Так играйте же в эти игры

Как вы думаете, в чем кроются причины и источники кризиса? Далеко искать не надо, лучше всего это можно увидеть, посмотрев в зеркало. Всеми нами управляют страх и жадность. Разница лишь в том, что одни способны с ними бороться, а другие навечно остаются рабами чувств.

Кризис и чувства, которые он вызывает, придумываем мы сами. Кстати так же, как и способы, как из него выбраться.

В жизни мы все играем. Эти игры основаны на уже известных правилах или полном их игнорировании. Кризис не исключение, его также можно рассматривать, как одну из игр, предоставленную жизнью.

Чем отличается реальный рынок недвижимости от того, который существует в игре «Монополия»? Просто большее количество игроков принимают наши деньги, приобретённые за пределами игрового поля.

Тем не менее, играя в «Монополию» люди почему-то не боятся идти на риск, а в реальном бизнесе это происходит гораздо реже.

Такие уж сейчас времена: бедность не украшает, нищета вызывает сострадание, поэтому все больше и больше люди погружаются в игру – деньги. И, к сожалению, большинство других уже начали игру в соответствии с ранее установленными правилами.

Те, кто играл в казино, знают, как различны ощущения, когда вы «открываете» стол, и когда вы просто садитесь за стол, где уже есть игроки.



15. Пропагандируйте здоровое мышление. Верьте.

Неудачливые люди 80 процентов своего времени размышляют о проблемах и делятся ими с другими. Успешные люди 80 процентов своего времени размышляют о возможностях или обсуждают их с другими.

О памяти

Человек забывает 50 процентов новой информации, полученной в течение 24 часов (поэтому имеет смысл учиться в ночь перед экзаменом). К сожалению, хорошие мысли вместе со всеми плохими новостями быстро вылетают из головы.

После того, как вы узнали что-то новое, вы сможете вспомнить только малую часть этой информации. Однако если вы прочитаете то же самое ещё раз, в голове останется намного больше (это мы знаем ещё со времён учёбы в школе).



Но как запомнить больше? Мы можем записать, это верно. А ещё? Да, можно записать, перечитать и ещё послушать. А как ещё? Мы можем попробовать воплотить это в жизнь. А как ещё? Мы можем запомнить максимальное количество информации, обучая других. Так мы можем выучить до 95 процентов всей информации. Кроме того, когда вы делитесь своими идеями, возникают дискуссии. А, как говорил Аристотель, «в споре рождается истина».

Можно создать портал позитивных новостей (например, <http://ru.ambuba.com/>), или написать книгу о том, как избежать кризиса – это вызов, но творческий процесс, сам по себе, улучшает настроение. Когда у вас в голове постоянно крутятся мысли о том, как использовать нынешнюю ситуацию, хотите вы этого или нет, вы начинаете двигаться в правильном направлении. Может быть, кто-то будет смеяться над вами и спрашивать, как же могут идти дела у оптимиста, но это будет постоянно напоминать вам о вашей цели. А иногда говорят, что необязательно большая работа должна закончиться успехом, чтобы получить положительную реакцию.

Тимоти Феррис отметил: «нет сложного и простого способа продажи, есть умная и глупая продажа». То же самое можно сказать и о большинстве видов работы. Возможности рядом, нужно просто их увидеть.

Думайте отчётливо, верьте в это, и результаты не заставят себя долго ждать!

16. Создавайте и реализуйте стратегии

В конце года обязательно будут вознаграждены те, кто будет подсчитывать самый высокий доход и радоваться рекордному росту бизнеса. Не забудьте подумать об этих людях и сделать выводы.

Неважно, насколько плоха ситуация на рынке, в конце года всегда найдутся такие, кто смог использовать кризис себе во благо. Самое большое перераспределение богатств происходит как раз в период кризиса.

Вспомните первый американский кризис XX века (1929-1933 гг.). Главный государственный банк перешёл в частные руки, это помогло владельцам заработать много денег, что и продолжается до сих пор.

Повторяем, независимо от того, насколько всё плохо, всегда найдутся те, кто не пострадал во время экономического спада и смог его использовать. В конце кто-то будет вознаграждён, это действительно произойдёт. В действительности эти люди ничего не расскажут о том, как они каждый день экономили электроэнергию и бумагу, зато похвалятся хорошо разработанной стратегией.

Каждый из нас имеет одинаковые шансы на успех.

Сейчас именно то время, которое требует создавать стратегии и реализовывать их, а иногда и неизбежно ошибаться. Эйнштейн подарил нам ещё одну незабываемую фразу: «Чем больше ошибок вы делаете, тем лучше вы учитесь».

Поэтому живите, творите, ошибайтесь и двигайтесь вперёд!



17. Делайте то, что имеет смысл

66 процентов всех заказов в мире производятся с опозданием или имеют дополнительный бюджет, независимо от области применения.

Согласно закону Мерфи, все работы делают в три раза дольше, и по завершении они стоят в два раза больше, чем первоначально планировалось.

В соответствии с законом Паркинсона, каждая работа занимает всё выделенное на неё время. Это означает, что всё всегда делается в последний момент.

Сейчас – последний момент. Вам нужно начать делать то, что вы долго не могли начать.

Сейчас самое лучшее время для этого.



Китайская мудрость гласит, что существуют два лучших времени посадить дерево. Одно из них - когда вы родились, а другое – сейчас.

Мы же всё время всё откладываем. Совет: нужно искать заказы там, где они наверняка есть.

Вы давно хотели использовать новую стратегию для поиска потенциальных заказов? Сейчас идеальное время. Однако мы не должны забывать о долгосрочной стратегии. Во время кризиса все концентрируют своё внимание на краткосрочных целях, но, уделяя, по крайней мере, 5 процентов своего потенциала будущему, можно добиться очень неплохих результатов.

18. Контролируйте мысли

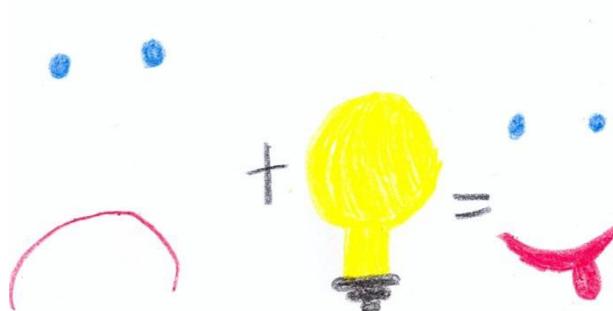
Всё время повторяете слово "кризис"? Будьте осторожны со своими мыслями, другими словами, думайте о том, что вы думаете. Фраза «и слово стало делом» не просто банальная цитата из религиозного мира, который, кстати, как и кризис существует, потому что его кто-то когда-то придумал и «выпустил» для потребления в мир, и нашлись те, кто захотел его «купить».

Не думай о типе, характере, развитии, эффектах кризиса, а о том, как выжить в условиях, когда все о нём говорят.

Если быть точнее, кто «купил» игру «кризис», тот в ней и участвует. Знаменитая фраза «хлеба и зрелищ» бессмертна. В конце концов, даже если не будет хлеба, так пусть хоть игры останутся.

Когда всё изменится? Для некоторых уже всё изменилось – **они изменили взгляд на вещи**. И не говорите, что изменить свои мысли не так уж легко.

Всё просто, пока не появляются люди, которые решают усложнить свою жизнь и жизнь других.



19. Смейтесь над кризисом

Часто люди винят во всех своих несчастьях кризис, но над этим можно просто посмеяться.

Михаил Задорнов сказал: «Некоторые люди обижаются на кризис, в то время как другие – совсем нет. Их это даже радует. Я так счастлив, когда смотрю новости: кто-то обанкротился, кого-то выгнали с работы. Давно следовало избавиться от таких «хороших» менеджеров и офисного планктона, который любит подчёркивать важность своих обязанностей, но ничего не может сделать правильно. Настало время понять, что кризис имеет очищающее действие».



Список преимуществ кризиса огромен, вот некоторые пункты:

- улучшается и ускоряется обслуживание;
- цены на услуги снижаются (некоторые даже в три раза);
- на улицах образуется меньше пробок;
- вы замечаете, что вокруг меньше утомляющей рекламы;
- вам повезло – у вас снизилась конкуренция;
- гораздо проще посетить с подругой ресторан (конечно же, если платите вы);
- огромный дом соседа подешевел.

«Каждый день, проведённый без улыбки – потерянный день». (Чарли Ривел).

20. Получите, имейте и поддерживайте свою индивидуальность

Идите тем путём, которым чувствуете, что должны идти, а не тем, которым идут все остальные.

Ладно, допустим, сейчас кризис. Что дальше? А дальше все видят:

- или то, что хотят видеть;
- или то, что видят другие;
- или то, что нужно видеть.



Так что, можно идти путём, по которому идут все, или идти тем путём, по которому нужно идти.

Последнее может быть отличным и проверенным временем советом, который, к сожалению, не пользуется популярностью ... Это связано с царящим вокруг страхом. Все боятся меняться, боятся сделать что-то несколько иначе, чем другие, боятся, в конце концов, думать иначе, чем все остальные.

Существует шутка, которую вы наверняка слышали о том, что если вокруг вас все паникуют, а вы остаётесь спокойным, значит, вы чего-то не знаете.

Да, действительно, легко поддаться панике. Если все вокруг говорят о кризисе, значит, он на самом деле существует, даже если тот или иной человек его не чувствует. Тогда такие люди видят свою ситуацию в новом свете и начинают немного пристальнее наблюдать за окружающей средой. Наблюдая за ней, они пытаются, наконец, увидеть этот кризис. Если им это не удаётся, им помогают другие. И с большим удовольствием. Ведь большинство, вымазавшись в «дерьме», не могут удержаться, чтобы не вымазать им других, если они сами этого ещё не сделали. Как говорится, чем сам воняет, тем и других мажет.

Как в этих случаях оставаться спокойным? Всё просто – нужно игнорировать. Не обращать внимания на мрачное настроение, которое царит вокруг вас и на лицах окружающих. В данном случае, поведение, на первый взгляд, похожее на цинизм и высокомерие, оправдано.

Ведь сколько раз многие из вас говорили, что не пойдут больше на ту или другую вечеринку, потому что якобы больны. И всё это для того, чтобы избежать встречи с некоторыми неприятными личностями. Ведь было такое? Да! Остаётся только сделать это привычкой.

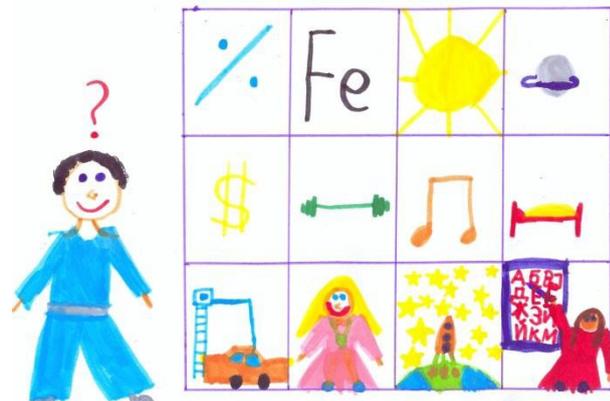
Жаль? Жаль, что уменьшится круг знакомых и друзей? Сам кризис есть не что иное, как очищение, так почему бы не очистить свою окружающую среду от некоторых индивидов, которые вставляют вам палки в колёса?

21. Найдите себя, в конце концов

Вы находитесь в поисках себя и своего истинного призвания, но процесс затянулся? Всё очень просто, мы только сами усложняем свою жизнь, потому что часто то, что легко (легко доступно), кажется поверхностным, а то, что является поверхностным, является легкомысленным, а то, что является легкомысленным, не имеет ценности, а то, что не имеет ценности – пустая трата времени. Вот и тратится драгоценное время на поиски этого *чего-то*.

По правде говоря, люди постоянно отмечают те вещи, которые могут быть достигнуты без особых хлопот, но имеют очевидную важность и преимущества (необязательно материальные).

Человек, по своей природе, существо ленивое, однако «пашет от зари до зари», потому что вынужден в силу каких-то обстоятельств, или вдохновляется неустанным внутренним импульсом, потому что от работы его просто «прёт».



А когда человек находит себя, у него появляется время, силы, ресурсы и желание – всё то, что составляет целый набор чувств. Ведь он, наконец, может *делать то, для чего он создан*.

Важно начать. Делать это нужно «для того, какой ты есть, с тем, что у тебя есть, и там, где ты есть». И лучше всего, шаг за шагом, приближаться к своей цели, не откладывая на будущее, когда, мол, будет готов и сделает всё лучше. Вы когда-нибудь слышали, чтобы кто-то выиграл хотя бы в одной олимпийской дисциплине без подготовки, просто придя с улицы? Без труда, усилий и упорства? А ведь накопление таких качеств, не такая уж нудная работа.

Кризисная ситуация (особенно не личного, а глобального масштаба) и должна стать толчком или пинком под зад, чтобы все эти отговорки: я не могу, это невозможно, ещё не время, не место, не подходящие обстоятельства или условия и т. д., рассеялись как сон.

Не нужно хранить свой золотой, серебряный или платиновый талант и способности в себе или откладывать их на будущее.

22. Укрепляйте психологический иммунитет

Нельзя или, по крайней мере, не рекомендуется злиться на людей, когда они охвачены гневом.

Хотя бы потому, что неконтролируемый гнев – это пустая трата времени. Отрицательные эмоции – это, как гниль в глубинах себя самого. Вы чувствуете себя плохо, а тот, на которого вы выплеснули свой гнев, возможно, даже не знает или не понимает его причины.

Гнев, злость, нервозность... Очевидно, что такие чувства не приносят пользы. А зачем делать то, что бесполезно?

Вы спросите причём тут кризис? А притом, что вокруг вас всегда будут люди, которые захотят вас поставить на колени или хотя бы пару раз «заехать по морде», даже тогда, когда экономика на подъёме, а когда наступят трудные времена, таких будет ещё больше.



Главное, что можно избежать негативного влияния таких людей.

Как? Просто не общайтесь больше с ними.

Если у вас есть сильный физический иммунитет, болезнь будет атаковать вас гораздо меньше, чем людей со слабым организмом.

Ситуация аналогична и с эмоциональной уязвимостью. Если вы будете сильным, эта внешняя «гниль» не будет иметь с вами ничего общего, распространяемая негативная энергия будет скатываться с вас, как с гуся вода. Важно, оставаться сильными, если вам необходимо находиться в кругу таких людей.

Выключите телевизор или переключите радиостанцию, если обсуждаемая тема раздражает вас; избегайте от компании на вечеринке, которая только и делает, что мусолит отрицательные и бесполезные темы.

Кажется просто, не правда ли? А что делать, если «гниль» – это ваши близкие соседи, коллеги, партнёры, или даже ваш супруг, ваши дети или родители?

Да, это требует мужества. Мужества, чтобы не смириться, сжав зубы, а действовать правильно. Зачем притворяться, если это создаёт плохие условия для внутреннего благополучия?

23. Выбирайте то, что важно

Даже если это не срочно, потому что срочное зачастую бывает не важным.

Иногда кажется, что тот или иной предмет требует много времени или сил, а, чаще всего, и того и другого.

В таком случае работа остаётся несделанной, или она откладывается на другое время (хотя, можно сказать, что она и останется несделанной, потому что это маловероятно, что на неё появится время, и даже если появится, будет ли она такой, какой могла бы быть).

Запутанно? Можно объяснить проще – не откладывай работу на потом, потому что она именно та, которую следует выполнить именно в этот момент.



Мы все прекрасно знаем, что работа может быть:

- важная и несрочная
- неважная и срочная
- важная и срочная
- неважная и несрочная

Итак, в первую очередь, нужно уделить внимание тем вещам, которые важны, не смотря на то, срочные они или нет.

Представьте себе, что сегодня вы можете сделать только одно задание – выберите его и сделайте. Потом ещё одно и так далее.

Срочные дела «горят», но, поверьте, позже вы не будете сожалеть, если именно важной работе вы уделите должное внимание. Запомните, в нашей нынешней ситуацией, которой вы не удовлетворены, вы можете винить только себя, потому что вы попусту тратили время на срочную работу, вместо того, чтобы уделить внимание важной работе.

Так что, выбирайте то, что наиболее важно!

24. Управляйте деньгами

Одна из загадок, которую пытаются решить учёные (теоретики) – почему, если собрать все деньги, циркулирующие в мире и поровну распределить их между всеми жителями нашей планеты, по истечении некоторого времени большинство людей будут иметь примерно то же количество денег, которые было у них до начала эксперимента.

По правде говоря, пересказывая результаты и выводы этой теории, время, необходимое для того, чтобы люди вернулись к прежнему уровню, колеблется от 1,5 до 2,5 лет. Но дело в том, что само существование такой возможности заставляет задуматься.

Конечно, есть вероятность, что те, кто ничего не понимают, деньги утратят, игроки проиграют, трусы потеряют, расточительные растратят, лопухи растеряют, и т. д.

Можно сделать вывод, что не важно, сколько денег каждый из нас получает, а то, сколько каждый из нас имеет. А мы имеем (точнее – удерживаем) столько, сколько можем удержать.

Так что, не экономический кризис, а наша собственная неспособность или неадекватное поведение становится причиной личного денежного кризиса.

Марк Твен однажды сказал: **«банкир – это человек, который одалживает вам зонтик, когда ярко светит солнце, и забирает его в тот момент, когда начинается дождь»**. Кстати, как «ведёт себя» ваш банк сейчас, когда наступил кризис? Это прекрасная возможность познакомиться с ним заново.

Успешно или неуспешно, но управляйте своими деньгами сами! Только так вы будете менее зависимы от них.



25. Зимняя сказка

- Мам, а зима действительно закончится?
- Да, конечно, сынок, иначе и быть не может.
- Мама, посмотри, как холодно. Вчера было теплее, и завтра, отец говорит, будет ещё холоднее.
- Да, будет холоднее, но потом опять придёт весна.
- Мам, а что если она не придёт или будет так холодно, что даже весна не поможет?



- Весна всегда приходит, времена года меняются. Бывает, что какое-нибудь время года длится немного дольше, но это ненадолго.
- А если это время не придёт, скажем, всегда приходило, а теперь нет?
- Тебе холодно, поэтому ты так думаешь.
- Но ведь лето может и не прийти...
- Сынок, представь себя центром галактики. Земля более 4 миллиардов лет вращается вокруг Солнца, это значит, что столько раз лето сменяло зиму, это значит, что больше триллиона раз день сменял ночь. Ты думаешь, что-то может измениться в ближайшие сто лет?
- Наверно, нет.
- Тогда успокойся, возьми санки и наслаждайся зимой, потому что, когда придёт лето, ни санки, ни лыжи тебе уже не понадобятся.

Создатели

Авторы текстов – Филипп Борцов и Юлюс Панкаускас

Тексты редактировала – Эвелина Зенкуте

Корректор – Лиина Скруйбите

Автор иллюстраций – Анята Борцова

Редактор – Филипп Борцов

Нордтекст – специалисты по языкам

Распространитель – Site.pro  Site
PRO