



КЛЮЧЕВЫЕ МЫСЛИ БЕСТСЕЛЛЕРОВ

СБОРНИК 4

ЕГОР КУЗЬМИН

Егор Кузьмин

Ключевые мысли бестселлеров. Сборник 4

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23284392

ISBN 9785448384691

Аннотация

Ежегодно в мире издаются тысячи бизнес-книг. Как же узнать, какие из них стоит обязательно прочесть? Серия книг «Ключевые мысли бестселлеров» обязательно поможет вам в решении этой задачи и сэкономит ваше время. «Ключевые мысли бестселлеров» оформлены в форме сжатых, но подробных конспектов бестселлеров бизнес-литературы, менеджмента и книг по личностному развитию. Благодаря этим конспектам читатель определит для себя, какие книги ему откликаются и какие книги стоит изучить подробнее.

Содержание

От автора	5
Ричард Уайзмен	9
59 секунд, которые изменяют вашу жизнь	9
О чём эта книга?	11
Для кого написана эта книга?	11
Кто автор?	11
Ознакомьтесь с лучшими способами, которые позволят изменить вашу жизнь меньше, чем за минуту	14
Вы узнаете	15
Привлеките к себе внимание с помощью симпатии	15
Случайные ошибки и избежание сплетен сделает вас еще более привлекательным	16
Мотивируйте себя, не прибегая к бесполезным фантазиям	18
Стимулируйте креативность, не прибегая к мозговому штурму	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Ключевые мысли бестселлеров Сборник 4

Егор Кузьмин

Дизайнер обложки Илона Яковлева

© Егор Кузьмин, 2017

© Илона Яковлева, дизайн обложки, 2017

ISBN 978-5-4483-8469-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора



www.egorkuzmin.ru

Дорогие друзья! Вы держите в руках четвёртую книгу из серии уникальных бизнес-конспектов «Ключевые мысли бестселлеров».

Я заявляю с полной уверенностью: эта книга изменит ваш взгляд на жизнь. Точнее поможет сделать мощный рывок вперед. Принципы, собранные здесь засядут в сознании и останутся там надолго.

Я знаю, что никто из вас, как и я, не хочет тратить вре-

меня впустию, выбирая из многообразия бизнес-литературы книгу, которая поможет взглянуть на привычные вещи по-новому или найти прорывную идею.

Время – невосполнимый актив. Нет источника, который продлил бы наши дни и часы. А потому мы стараемся не растрачивать силы попусту. Уверен, именно по этой причине вам так понравился предложенный мною формат чтения: только самое полезное и значимое из книг.

Почему важно видеть суть?

Обычно повествование в деловой литературе строится вокруг одной идеи. Все остальное – примеры из жизни. Конкретные ситуации, в которых можно ее применить. Часто бывает сложно понять, в чем эта главная мысль.

Для этого нужно читать книги внимательно, с карандашом. Выделить основные моменты, и полезные советы. Затем осмыслить и применить на практике. При таком подходе достичь успеха проще.

Я предлагаю пропустить два первых пункта и сразу перейти к осмыслению. Все тезисы уже выбраны. Осталось только понять, где их использовать.

Читая прошлый выпуск, вы получили инструменты для повышения эффективности, узнали, как правильно применять технику «Помидора» и работать по 4 часа в неделю. Провели «магическую уборку» и поняли, что на самом деле значит фраза «жить на полную катушку».

Как я догадался, что вы это усвоили? Все просто – полу-

чил много сообщений. И хочу поблагодарить каждого из вас за то, что не просто берете знания, но и даете обратную связь.

Хочется быть максимально полезным. Для этого важно знать, какие инструменты, техники и рекомендации оказались востребованы, а какие не «зашли» в повседневной жизни.

Также я благодарен вам за то, что подсказываете, в каком направлении двигаться дальше. Книги, которые в вашем списке значатся с пометкой «mustread» стали основой для четвертого сборника.

Итак, по просьбе читателей, новый выпуск содержит ключевые мысли таких книг, как:

1. Ричард Уайзмен «59 секунд, которые изменяют вашу жизнь».
2. Лоуренс Краусс «Вселенная из ничего. Почему есть нечто, а не ничто».
3. Люк де Брабандер и Алан Ини «Думай в других форматах».
4. Дейл Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».
5. Гретхен Рубин «Лучшие, чем прежде. Освоение повседневных привычек»
6. Гари Келлер и Джсей Папасан «Начни с главного! Один удивительно простой закон феноменального успеха!».
7. Тина Силиг «Разрыв шаблона. Как находить и вопло-

щать прорывные идеи».

8. Джеймс Альтушер и Клаудия Азула Альтушер «Учитесь говорить „нет“. Как одно маленькое слово может принести здоровье, процветание и счастье».

Если думаете над тем, достойны ли эти издания занять места на вашей книжной полке в полном формате, то скорее читайте. Ответ на этот вопрос уже перед глазами.

Скорее всего, через некоторое время вы захотите перечитать тезисы вновь. Поэтому я предусмотрел такую возможность. Чтобы получить предыдущие версии конспектов, подпишитесь на рассылку в моём блоге <http://www.egorkuzmin.ru/podarok>. Кстати, с ее помощью вы первыми узнаете, какие книги войдут в следующий сборник и получите новую книгу в подарок.

Однажды Лидо Энтони «Ли» Якокка – экс-президент компании Ford и председатель правления корпорации Chrysler сказал: «Способность концентрироваться и хорошо использовать своё время – это всё, если вы хотите преуспеть в бизнесе или практически в любой другой области».

Я с ним полностью согласен. На этом удаляюсь читать очередную партию интересных бестселлеров и составлять полезное summary.

А вы отправляетесь в увлекательное путешествие в новый для многих мир продуктивности, прорывов и мышления в других форматах.

Искренне желаю успехов и эффективности!

Ричард Уайзмен

**59 секунд, которые
изменяют вашу жизнь**



Наиболее популярная обложка

О чём эта книга?

В книге «59 секунд» изложены полезные советы и идеи, подкрепленные научными исследованиями. Применяйте их, и вы увидите изменения в жизни.

Для кого написана эта книга?

Для того, кто интересуется самосовершенствованием

Для творческих мыслителей

Для людей, заинтересованных в психологии

Кто автор?



Ричард Уайзмен

Ричард Уайзмен – один из научных американских обозревателей, названный «самым интересным и новаторским экспериментальным психологом на сегодня», психолог и профессор Ричард Уайзмен дал лейтмотивы для Amazon и Google, и написал несколько книг-бестселлеров, в том числе и «Фактор удачи» и «Странная логика наших поступков».

Ричард является профессором по общественному пониманию психологии в Хердфордширском университете в Англии. Перед тем, как закончить курс по психологии в Университетском колледже Лондона, Уайзмен начал свою профессиональную карьеру иллюзионистом. После окончания курса, он защитил докторскую по психологии в Эдинбургском университете.

Уайзмен известен тем, что критически исследует и часто разоблачает необычные явления, включая феномен паранормальных явлений. Он является членом комитета скептических расследований. Его исследования были опубликованы в различных академических журналах, освещены на различных конференциях, а также показаны на телевидении.

В 2004 году он принял участие в предварительном тестировании таланта Натальи Дёмкиной, молодой русской девушки, которая утверждает, что обладает особенным даром видеть внутренности человека и, основываясь на этом, ставить точный диагноз болезни. Тест, обоснованность которого сторонники Дёмкиной оспорили, был освещен на канале «Дискавери», в документальном фильме под названием Де-

вушка с рентгеновским взглядом.

Кроме того Уайзмен исследовал принципы удачи и неудачи. Он опубликовал результаты этого исследования в книге по самопомощи под названием «Фактор везения». Он продемонстрировал, что удача и неудача зависят от измеримых привычек людей; например, удачливые люди, ожидая удачу, прилагают больше усилий в своих начинаниях, чем те кто не ожидает удачи. Это в свою очередь ведет к тому, что они преуспевают и их вера в удачу укрепляется. Удачливые люди общительны и наблюдательны и поэтому в их жизни больше случайных столкновений, чем в жизни неудачливых людей, столкновений, каждое из которых может принести счастливую возможность. Более того, удачливые люди предрасположены к тому, что бы видеть позитивную сторону «неприятных» столкновений. В мысленном эксперименте, который описывал стрельбу в банке во время ограбления, удачливые люди считали, что им повезло, что их не убили, неудачливые же люди напротив, считали, что им не повезло, что в них стреляли.

В 2010 году Уайзмен возглавил Лабораторию смеха, международный эксперимент по поиску самой смешной шутки в мире. Во время этого эксперимента были изучены региональные и культурные различия юмора.

Сайт автора www.richardwiseman.wordpress.com

Ознакомьтесь с лучшими способами, которые позволят изменить вашу жизнь меньше, чем за минуту

Все мы слышали известный анекдот о человеке и его бойлере, который говорит о том, как важно в наши дни самосовершенствование:

У одного человека сломался бойлер, и он потратил очень много времени на то, чтобы его отремонтировать. Наконец он сдался и вызвал инженера, который пришел на следующий день, перевернул его на бок и вуаля – устройство заработало. Увидев чек, человек пожаловался, что не будет платить за работу. «Ну, – говорит инженер, – если не хотите платить за работу, то заплатите хоть за годы тренировок, которые я потратил на то, чтобы точно знать, где нажать».

Дело в том, что вам не надо тратить десятки лет и тысячи долларов на то, чтобы исправить большинство проблем. Благодаря огромным достижениям в области психологических исследований и технологий, мы теперь в состоянии «исправить наш бойлер» чрезвычайно простыми способами.

Как показывают эти советы, для того, чтобы что-то изменить, зачастую нужна всего лишь одна минута. Тут вы найдете лучшие психологические приемы, которые позволят самосовершенствоваться всевозможными способами.

Вы узнаете

почему индустрия самосовершенствования, основанная на образности, не всегда приносит пользу;

как использовать психологию, чтобы быть более приятным; и

что обнаружил один французский инженер 19-го века относительно работы в группах.

Привлеките к себе внимание с помощью симпатии

Интервьюеры выбирают кандидатов на работу на основе соответствующей квалификации и опыта работы, да? Ну, это не совсем так. Исследования показали, что существует один фактор, который превосходит все остальные, когда дело доходит до приема на работу – это симпатия. Ниже приведены некоторые простые приемы, которые помогут вам понравиться другим людям.

После наблюдений за сотней бывших студентов, которые искали свою первую работу, исследователи из Вашингтонского университета и университета Флориды обнаружили, что тот, кто просто понравился интервьюеру, с большей вероятностью принимался на работу.

Симпатию вызывали несколькими способами: одни гово-

рили на интересные темы, не связанные с работой, другие лучились искренней улыбкой, а третьи высоко оценивали организацию, на работу к которой они хотели устроиться.

Еще один способ завоевать чью-то симпатию – сразу же сообщить о ваших слабостях.

В 1970-х годах психологи университета Дьюка провели исследование, в ходе которого участникам включали запись с человеком, который рассказывал о своей жизни. В первой части мужчина сознался сразу же о том, что попался в школе на обмане, в другой части он оставил свою исповедь на конец рассказа.

Как выяснилось, мужчина больше расположил к себе участников тогда, когда сразу же рассказал о своем обмане.

Поэтому свои положительные аспекты лучше всего сохранять до конца интервью. Таким образом, ваши сильные стороны будут проявляться в ходе разговора более естественно, что сделает вас более приятным.

И еще один совет – не пугайтесь, если вы сделали ошибку. Есть вероятность, что эту ошибку заметите только вы, а отчаянная реакция или извинения только подчеркнут и еще больше ее выделяют.

Случайные ошибки и избежание сплетен сделает вас еще более привлекательным

Симпатия имеет решающее значение не только при интер-

вью; она также дает огромное преимущество вашей жизни в общем. В самом деле, если вы не вызываете симпатию, то вы вряд ли сможете обзавестись большим количеством друзей.

Это может показаться неожиданным, но компетентные люди выглядят более привлекательными, когда они не мнят о себе большого и не пытаются быть совершенными.

Рассмотрим, как президент Кеннеди воспользовался операцией в заливе Свиней. Хотя попытка вторжения в Кубу была полной катастрофой, она на самом деле привела к увеличению общей симпатии к Кеннеди, так как он не выдвинул никаких оправданий и взял на себя полную ответственность за провал.

Чтобы разобраться в этой проблеме, автор собрал аудиторию и выбрал двух актрис, которых он попросил протестировать блендер. Первая участница показала себя отлично и проявила свои умения. У другой ничего не получилось – крышка блендера отлетела и она пролила на себя фруктовый сок. Хотя аудитория и нашла человека, способного протестировать блендер с профессионализмом и убедительностью, вторая девушка все же показалась им более привлекательной.

Когда опрашиваемых попросили объяснить их выбор, люди сказали, что они не отождествляют себя с безупречной первой актрисой, но вот во второй девушке каждый увидел себя.

Обратите внимание, что этот эффект возникает только тогда, когда вы уже видели позитивный результат. Если вы – довольно посредственный исполнитель, такие ошибки могут сказаться на вашей карьере и заставить вас выглядеть непривлекательно.

Но если вы действительно профессионал своего дела, то не беспокойтесь о совершенстве. Случайный промах только пойдет вам на пользу!

Еще одна вещь, которая сделает вас более привлекательным – это избежание сплетен.

Исследователи из государственного университета Огайо провели исследование о том, как люди воспринимают сплетни. Участникам было предложено посмотреть видео, в котором актеры говорили о ком-то пренебрежительно в третьем лице. На удивление, участники восприняли их как отрицательных персонажей!

Поэтому, если вы хотите, чтобы вас воспринимали позитивно, просто говорите о других положительные вещи.

Мотивируйте себя, не прибегая к бесполезным фантазиям

В последние годы индустрия самосовершенствования все больше и больше опирается на образность. Она преподносится как путь для достижения наших целей – просто представьте, как вы влезаете в эти джинсы, и вуаля!

Но некоторые научные исследования говорят нам, что визуализация – это совсем не то, что о ней думают.

В одном исследовании, проведенном в университете Калифорнии, студентов просили представлять себе каждый день, будто они получают высокие оценки. Вторая группа студентов этого не делала. После завершения эксперимента результаты показали, что первая группа стала учиться хуже и имела более низкие экзаменационные оценки, чем та группа, которая ничего не представляла.

Исследователи сделали итог, что те, кто фантазировали о прекрасной жизни, не подготовились к неудачам, и поэтому им не хватило рвения, необходимого для достижения своих целей.

Так что же нужно сделать, чтобы добиться позитивных перемен? Создать план.

Автор однажды провел исследование, в котором он следил за 5000 участниками с различными целями, начиная от потери веса и заканчивая отказом от курения. И он выяснил, что успеха достигали только те, у которых был план.

А для того, чтобы создать план, нужно разбить свои цели на подцели и создать пошаговую инструкцию. Так вы будете меньше бояться и почувствуете себя более уверенными. И только после этого ваши желанные джинсы окажутся на вас.

Есть еще один эффективный подход, который поможет достичь ваших целей – расскажите о них своим друзьям и се-

мье. Психологи уже давно установили, что люди с большей вероятностью выполняют свои планы и обещания, если о них знает еще кто-то — так что не медлите!

Стимулируйте креативность, не прибегая к мозговому штурму

Большинство людей считают мозговой штурм настоящим усилителем креативного мышления. Это мнение, вероятно, пришло к нам из 1940-х годов, когда исполнительный директор рекламного агентства Алекс Осборн заявил, что работа в группе может принести намного больше идей. Однако, огромное количество исследований свидетельствует о том, что «мозговой штурм» заставляет нас подавлять, а не формировать креативные идеи.

В 1880-е годы французский инженер сельского хозяйства провел исследование, в котором попросил участников поднять груз, потянув за веревку. Он обнаружил, что при работе в одиночку, люди могли поднимать около 185 фунтов. Но когда тянула целая группа, то эта цифра снизилась до 140 фунтов на человека.

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.