

ДЭН МИЛЬШТЕЙН

**АГЕНТ ПАВЛА ДАЦЮКА, НИКИТЫ КУЧЕРОВА,
АРТЕМИЯ ПАНАРИНА, НИКИТЫ ЗАЙЦЕВА
И НИКИТЫ СОШНИКОВА
О СЕКРЕТАХ ПОБЕД**

ПРАВИЛО №1

**НИКОГДА
НЕ БЫТЬ №2**

Дэн Мильштейн
Правило №1 – никогда
не быть №2. Агент Павла
Дацюка, Никиты Кучерова,
Артемия Панарина,
Никиты Зайцева и Никиты
Сошникова о секретах побед
Серия «Спорт изнутри»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33389431

*Правило №1 – никогда не быть №2. Агент Павла Дацюка, Никиты Кучерова, Артемия Панарина, Никиты Зайцева и Никиты Сошникова о секретах побед: Э; Москва; 2018
ISBN 978-5-04-091535-4*

Аннотация

Дэн Мильштейн – основатель компании GoldStar и один из самых известных хоккейных агентов, представляющий интересы россиян в НХЛ. Благодаря ему Павел Дацюк, Никита Кучеров, Артемий Панарин и другие звезды хоккейной сборной России добились больших успехов за рубежом. Дэн впервые делится

психологическими стратегиями, благодаря которым он и его подопечные кардинально изменили свою жизнь. Он научит, как в погоне за своей мечтой никогда не опускать руки. Правильно расставлять приоритеты. Выявлять свои недостатки и превращать их в достоинства, чтобы преуспеть в любимом деле и разбогатеть.

Содержание

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ	7
Предисловие	10
Часть 1. Тебе пора платить по счетам	12
Вступление. Тебе пора платить по счетам	12
Часть 2. Как поймать птицу удачи за хвост	19
1. Работай до седьмого пота	19
2. Ставь перед собой большие цели – по ним тяжелее промазать	22
3. Бей точно в яблочко	27
4. Не будь бараном в стаде	30
5. Подними планку так высоко, чтобы все удивились	33
Американская мечта. Опыт известных хоккеистов. Никита Кучеров	36
6. Мужик сказал – мужик сделал	45
7. Работай до потери пульса	48
8. Есть ли у вас план, мистер Фикс?	51
9. Будь смелее, сделай первый шаг	54
10. В слове «Команда» нет буквы «Я»	58
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Дэн Мильштейн
Правило №1 – никогда
не быть №2. Агент Павла
Дациока, Никиты Кучерова,
Артемия Панарина,
Никиты Зайцева и
Никиты Сошникова
о секретах побед

© 2017 by Daniel Milstein.

© Перевод на русский язык. Ю. Голышак, П. Лысенков,
А. Осадченков, 2018

© ООО «Издательство «Э», 2018

*** * ***

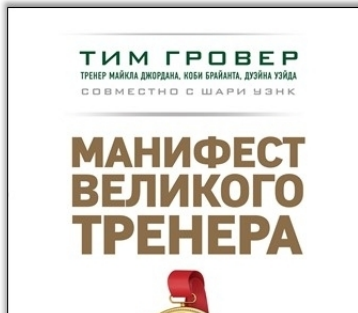
Посвящается Келли.

*Ты не будешь по-настоящему богатым до тех
пор, пока не найдешь то, что нельзя купить за
деньги.*

Спасибо за то, что ты есть.

Все средства от продажи этой книги будут направлены в благотворительный фонд «Подари жизнь», созданный с целью помощи детям с онкологическими и другими тяжелыми заболеваниями.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Как стать легендой. Жить полнее, любить всем сердцем и оставить след на земле

Он был лучшим из лучших. Но в одночасье потерял все из-за серьезной травмы. Он был вынужден поменять футбольное поле на кушетку в гостиной своей сестры, а сияние прожекторов – на мерцание монитора. Именно в этой точке произошло перерождение Льюиса Хауса. Именно отсюда он начал свой путь к величию. Проанализировав опыт самых успешных людей, Хаус выявил 8 принципов, благодаря которым каждый может реализовать свой потенциал и добиться величия. Используя эти принципы, он стал одним из самых востребованных медиа-консультантов и бизнес-тренеров, а его состояние насчитывает несколько миллионов долларов.

Держи голову выше: тактики мышления от величайших спортсменов мира

Как думать и принимать решения быстрее, чем остальные? Каким образом превозмочь не только физический, но и интеллектуальный потенциал? «Держи голову выше» делает биохакинг доступным. Вы узнаете, как управлять собственной головой и выполнять задачи на 150 %. От осознанного дыхания до техник, позволяющих обмануть мозг, максимально эффективно натренировать разум, тело и дух, – автор собрал опыт лучших спортсменов мира, включая Криштиану Роналду, Стефена Карри и многих других.

Жить на полную. Выбери лучший сценарий своего

будущего

У каждого из нас не мало целей, которые пылятся на полке с табличкой «когда-нибудь». Когда-нибудь я построю дом, свожу родителей за границу, выучу иностранный язык, напишу книгу, встречу настоящую любовь, заведу ребенка. А что если взять и все «когда-нибудь» превратить в «когда» — с точной датой и временем? Авторы этой книги предлагают раз и навсегда отказаться от «заплыва по течению» и создать план своей жизни. Такой, который позволит сократить бессмысленную рутину и заняться тем, что по-настоящему важно.

Манифест великого тренера

Легендарный коуч Тим Гровер, наставник Майкла Джордана, Коби Брайанта и Дуэйна Уэйда, делится своим опытом по управлению командой и правилами поведения в стрессовых ситуациях. Психологические приемы, применяемые им в тренерской практике, могут быть успешно использованы в любой сфере бизнеса и жизни.

Предисловие

Дорогой читатель!

Мой друг Дэн Мильштейн написал очень необычную книгу. И она не только о хоккее.

Я бы даже сказал, что эта книга скорее о жизни. О том, как с детства идти к своей мечте, преодолевая трудности и невзгоды.

В этой книге собрано много историй о том, как люди шли к цели – и добились результата. Здесь полно рассказов о том, как в человека многие уже не верили. Но он шел вперед, шаг за шагом. И реализовал себя. Доказал, как ошибались все окружающие.

У каждого свой путь, своя дорога. Все возможно в жизни. Посмотри на пример тех, кто стоит рядом с тобой. На то, как они преодолели трудности. Мотивируй себя. Это вдохновит тебя на успех, в который ты начинаешь больше верить. Бывает, что ты упираешься в стены. Но самый тяжелый шаг – последний перед тем, как ты победишь.

В этой книге есть истории российских спортсменов. У каждого своя интересная судьба.

А еще есть истории о тех, кто всегда находится рядом и готов тебе помочь. Тебе важно его не только слушать, а слышать. Нас всегда окружает целый хор разных мнений. Какие-то правильные, какие-то нет. Умей анализировать.

Что пронизывает книгу красной нитью – в ней есть ценные советы, которые должны помочь юным, решившим добиться своей цели.

Знаете, бывает, что у самих детей не горят глаза. Я всегда говорю ребятам: «Любите то, что вы делаете. Это чувство терять нельзя».

Так вот, в этой книге много таких историй, когда обычные парни – без родителей, которые стояли над ними и что-то требовали, – сами шли к своей мечте. Было трудно, но они продирались через тернии. А в пути с ними была любовь к своему делу. К тому, чем они живут.

Я всегда помню, для кого играю в хоккей. Ценно то, что, делая любимое дело, ты можешь кому-то помочь. Иногда достаточно услышать слово и почувствовать тепло, чтобы стало легче. А когда у тебя есть возможность отозваться людям, которые любят, смотрят и переживают за тебя, мимо проходить нельзя.

И никакие победы не заменят счастье наших детей. Важнее не может быть ничего.

Я надеюсь, эта книга тоже кого-то сделает счастливее, поможет получить важный опыт, реализоваться в жизни. Быть чемпионом. Стать настоящим человеком.

Павел ДАЦЮК, дважды обладатель Кубка Стэнли, обладатель Кубка Гагарина, чемпион мира, олимпийский медалист

Часть 1. Тебе пора платить по счетам

Комфорт редко приносит прибыль

Вступление. Тебе пора платить по счетам

*Океан переплывает тот, кто не боится
потерять из виду берег*

Успех. Каждый понимает это слово по-своему. Многие хотят добиться успеха. Но трудно ухватить за хвост эту птицу удачи. Многие из известных тебе умнейших и талантливейших людей никогда не добьются того, что мы понимаем под успехом.

Чего-то будет не хватать.

Что-то будет мешать.

На пути к успешной карьере многие сдадутся. 97 процентов мечтателей согласятся на рутинную жизнь. И только три процента из тех, кто погнался за своей мечтой, придут к успеху. Что же отличает тех людей, кто попал в эти три процента? Уверяю тебя, они не родились в рубашке. И дело во-

все не в том, что им везло в жизни больше остальных.

Мой путь к успеху был трудным и тернистым, но он того стоил.

Мне было 16 лет, когда я прилетел из Советского Союза в Детройт. Шел 1991 год. На мне была поношенная одежда, в кармане только 17 центов. А больше всего волновало то, как выжить в старших классах, когда ты не знаешь английского языка и вынужден его учить по ходу дела. Честно скажу: я понятия не имел, с чего начать.

Мне повезло устроиться на работу в «Макдоналдс». Учебу я втискивал между восьмичасовыми сменами. Дни казались бесконечными. Но я был очень рад тому, что у меня была эта работа. Там я научился правильно относиться к труду, это мне помогает до сих пор.

Теперь я первый финансист из 550 тысяч специалистов в области банков и недвижимости на территории США. Построил компанию со стартового капитала 3500 долларов до корпорации с 48 офисами – от Флориды до Гавайев, которая стала одной из самых быстро развивающихся в США. Агент и менеджер спортсменов, знаменитостей, кинопродюсер, автор четырех книг-бестселлеров. Я в тех самых трех процентах.

Я хочу, чтобы ты тоже добился успеха. И вот почему: у меня есть опыт и знания, и мне очень обидно видеть, как люди сдаются. Иногда бывает невыносимо на это смотреть! Но

именно это я наблюдаю снова и снова, когда встречаюсь с людьми по всему миру на разных конференциях, в хоккейных дворцах и на съемочных площадках. Многие мечтают добиться успеха в любимом деле. Они хотят кем-то стать, чего-то достичь, начать все сначала или просто сделать первый шаг.

Мы начинаем разговор, и я вижу, как их вдохновляют новые возможности, всплывающие на горизонте. Кажется, что они уже по-новому начинают смотреть на жизнь.

Затем мы снова встречаемся – спустя месяц, год или несколько лет. И я понимаю, что они так и остались на месте. По-прежнему сидят на диване. Продолжают ходить на бесперспективную и ненавистную работу, все глубже увязая в болоте. А все потому, что кто-то сказал, что их мечта непрактична. Неперспективна. Или еще хуже – что *они* недостаточно талантливы.

И люди как-то глупо в это поверили. Или потерпели неудачу, а потом не смогли найти возможность или желание, чтобы начать все сначала. Тут уже без разницы, что пустило их мечту под откос... Гигантскую расписку в том, что они сдались в своей собственной жизни, они себе уже подписали.

Каждый успех начинается с мечты

Вот почему я хочу поделиться с тобой своим опытом. И знаешь, я никогда не поверю в твои слова, которыми ты будешь оправдывать свое поражение. Я хочу помочь тебе найти то, что мешает достичь успеха. Потому что я знаю, что ты

можешь зажечь пламя своей мечты и достичь своих целей. Твои трудности могут быть как проще, так и сложнее тех, с которыми сталкивался я. Но в одном можешь быть уверен – ты обязательно почерпнешь что-то из опыта моего и тех, кто меня воодушевил.

На этих страницах ты найдешь уроки жизни и истории тех, кто вдохновлял меня на протяжении многих лет, – друзей, наставников и других людей, которых я высоко ценю. Они преодолели огромные трудности и добились ошеломительного успеха.

Почему они входят в те три процента? Потому что отправились за своей мечтой и никогда не опускали руки.

Мой близкий друг и клиент Павел Дацюк мог сдать после того, как его 657 раз не выбрали на драфте НХЛ. Да, его заметили на ярмарке новичков лучшей хоккейной лиги мира только в 20 лет – на драфт он попал лишь с третьей попытки.

Павел очень много работал, не сдавался. В итоге его выбрал «Детройт», которому он помог завоевать два Кубка Стэнли, получил четыре «Леди Бинг Трофи» как главный джентльмен НХЛ, три «Селк Трофи» как лучший форвард оборонительного плана... Стал чемпионом мира, завоевал медаль Олимпиады. Попал в сотню величайших игроков в истории НХЛ всех времен. Да и вообще Павел – один из самых уважаемых хоккеистов в мировом спорте.

Многие игроки говорят, что Дацюк – их кумир. Когда-нибудь Павел войдет в Зал хоккейной славы в Торонто. И ко

всему этому он пришел благодаря фантастическому умению работать на тренировках и пахать в матчах. Ничто на Дацио-ка не свалилось с неба, всего он добился сам.

Томас Эдисон постоянно слышал от учителя в школе: «Какой же ты тупой! Ты слишком глуп для того, чтобы чего-то добиться. Из тебя ничего не выйдет». Когда Томас вырос, он начал изобретать лампу накаливания, которую можно будет пустить в продажу, наладить производство. У него было три тысячи попыток, и все оказались неудачными. Но Эдисон не сдавался, продолжал работать, хотя сталкивался с кучей проблем. В конце концов он добился успеха и изобрел первую в истории лампочку, которая озарила весь мир.

Эти люди вдохновили меня. И я уверен, их истории вдохновят и тебя. В те дни, когда ты будешь чувствовать упадок сил и мотивации, я надеюсь, тебе удастся найти энергию в этих примерах и в моей философии успеха.

Твой успех зависит от выбора, а не от случая

Если смотреть на вещи реально, то всего добиться невозможно. Но это ты и так знаешь. Если у тебя нет голоса, ты не станешь оперным певцом. А если нет художественного таланта, тебе не быть известным живописцем. Но большинство твоих стремлений – таких как поиск любимой работы, которая будет кормить тебя и вдохновлять каждый день, – это вполне реальные мечты.

Любой может этого достичь. Каждое утро у тебя есть выбор: продолжить спать со своими мечтами – или же

проснуться и сделать все для того, чтобы воплотить их в жизнь. Тебе это по плечу. И я хочу показать, как это сделать.

Уроки из этой книги помогают мне идти по жизни, и я пользуюсь ими каждый день. Как любой, кто добился большого успеха, несмотря на неудачи и невзгоды, я понял, что

разница между теми, кто будет просто мечтать об успехе, и теми, кто достигнет своей мечты, заключается в их отношении и действиях.

Успех должен рождаться в твоей голове. Но ты также несешь ответственность за принятие решений. Ты – единственный архитектор своей судьбы. За ручку тебя вести никто не будет. Моя философия скорее похожа на то, как ты получаешь шанс пробить пенальти в финале чемпионата мира по футболу, когда на тебя смотрят миллиарды зрителей. И ты забиваешь этот мяч.

Один из моих основных принципов, о котором я часто напоминаю людям, звучит так:

«Успех не продается.

Он сдается в аренду.

И платить по счетам нужно каждый день!»

Мне постоянно надо доказывать, чего я стою. Так и должно быть у всех. В бизнесе нет гарантии, что у тебя всегда будет успех. Как только я решу, что всего добился, мне пора будет повесить коньки на гвоздь и уйти на пенсию. Я не хочу останавливаться на достигнутом. Не желаю быть одним из

тех, у кого когда-то была слава. Я хочу быть всегда в деле. Я никогда не буду воспринимать что-то как должное. И это открывает двери на пути к успеху.

Считаю, что эти уроки могут вдохновить тебя идти за своей мечтой. Без усталости, каждый день. Если ты готов свернуть горы, то можешь стать № 1 в том деле, к которому испытываешь страсть.

Итак, приступим. Тебе пора платить по счетам.

Часть 2. Как поймать птицу удачи за хвост

Мечтай

Планируй

Делай

1. Работай до седьмого пота

*Важно не то, сколько ты спишь, а что делаешь,
когда проснулся*

Чтобы прийти к успеху, надо трудиться каждый день. И даже идти на жертвы, если нужно решить трудные задачи.

Мне часто задают вопрос: «Как добиться успеха? Есть ли какой-то секрет?»

У греческого философа Сократа был простой ответ. Однажды юноша спросил его, действительно ли существует такая тайна? Сократ велел ему прийти к реке следующим утром. Когда же они встретились, философ предложил ему вместе искупаться.

Вдруг Сократ схватил подростка, опустил с головой под воду и продержал его так несколько минут. А потом раз-

жал руки. Юноша вынырнул и жадно вдохнул воздух. Сократ спросил его: «Чего тебе больше всего хотелось под водой?» Парень воскликнул: «Воздуха!»

Сократ сказал так: «Именно в этом и заключается секрет успеха. Ты добьешься его, только когда он будет нужен тебе словно воздух. Другой тайны здесь нет».

Я могу с уверенностью сказать одно: история любого реального успеха начинается с мечты. С желания дойти до вершины, которая кажется недостижимой.

Я впервые начал мечтать об успехе, когда мы с братом и родителями вышли из самолета, который перенес нас из старой квартиры в Советском Союзе в наш новый дом в США. Вещей у нас было совсем немного. Из денег у меня в кармане лежали лишь те самые 17 центов, чтобы отправить письмо домой лучшему другу. Будущее казалось туманным, но я был в восторге от перспектив, которые открывались передо мной. Я верил, что переезд станет первым шагом на пути к достижению американской мечты.

Каждый видит успех по-разному. Не позволяй чужим людям сбить тебя с пути.

Прошли годы, и я многого добился в жизни. Прошел путь от успешного продавца до основателя одной из ведущих компаний по кредитованию недвижимости. Теперь бизнес расширен и включает в себя издательскую деятельность, кинокомпанию, агентства по представительству спортсменов и знаменитостей. Многие люди, которые желали мне добра,

раньше говорили, что это невозможно.

Главное – не позволяй чужим людям сбить тебя с пути. Если мнения других достаточно для того, чтобы ты опустил руки... Возможно, ты не совсем готов к успеху. Не готов к тому, чтобы идти к своей мечте.

Понятно, что к успеху надо идти не один день.

У каждого преуспевающего человека за плечами, как правило, несколько неудачных лет. Возможно, ты – один из тех счастливицков, кому удалось быстро добиться успеха. Но большинство людей идут к своим целям медленно и верно.

Один из важнейших уроков, который я извлек из жизни успешных людей, – здесь нет финишной черты. Даже если ты многого добился, ни в коем случае не думай, что это конец истории. Иначе это приведет к гордыне и самоуспокоенности. Твое отношение к успеху во многом определяет то, насколько долгим он будет.

Окружи себя людьми, которые амбициознее тебя

2. Ставь перед собой большие цели – по ним тяжелее промазать

О чем бы ты ни мечтал – мечтай о большем

Чтобы двигаться вперед, надо мыслить масштабно.

Я приехал в Америку в 1991 году и сразу же понял, что это страна, где люди мыслят глобально и умеют заглядывать в будущее. Я стал иначе смотреть на многие вещи и попытался перенять лучшие качества у таких успешных людей, как Генри Форд, Рэй Крок, Билл Гейтс. Среди многих других черт их объединял ряд общих характеристик – абсолютная уверенность в своих силах, доскональное понимание своей индустрии, ее проблем и способов их решения, а также философия «стакан наполовину полон». Они, как и многие другие успешные предприниматели, всегда отдаются делу без остатка и принимают смелые решения.

Говоря о тех, кто мыслит масштабно, я всегда вспоминаю историю Амадео Джаннини – бизнесмена из Сан-Франциско начала XX века. Он начал предпринимательскую деятельность с открытия салуна, где его клиентами были скромные, трудолюбивые иммигранты, которых больше нигде тогда не обслуживали. Вскоре произошло Великое землетрясение 1906 года. Дома вокруг превратились в руины. Но вме-

сто того чтобы уехать, как поступили многие, Джаннини решил помочь местным жителям восстановить их дома, давая ссуды. Он заявил, что Сан-Франциско станет первым городом, которому удастся восстать из пепла.

Многие местные банки были разрушены и не могли выдавать кредиты. Тогда Джаннини поставил на улице две бочки и положил на них доску. Там он начал собирать депозиты и давал ссуды местным компаниям на реконструкцию, веря людям на слово. Ему удалось поднять местную экономику. Тогда никто и предположить не мог, что эти кредиты и депозиты станут основной частью портфолио будущего «Bank Of America» – одной из ведущих финансовых организаций мира.

Кредитную систему изобрел не Джаннини. Однако его заслуга в том, что он увидел открывшуюся перед ним огромную возможность и тут же ринулся к ней, мигом перекинув доску через бочки. Ему удалось найти масштабный успех там, где все уже сдались, считая это невозможным. И добился этого за счет своего ума и скорости принятия решений.

Он не думал о том, как заново вставить стекла в своем салуне. Он думал о том, как спасти экономику города – и благодаря этому заложил фундамент банковской империи. Многие считали, что он добился невозможного, потому что не боялся мыслить глобально.

Должен признаться, что в начале моей карьеры было мало каких-то грандиозных поступков. Но мой подход, как пра-

вило, приносил плоды.

Деловые люди часто советуют держать в голове некую большую идею – нечто особенное. Но я считаю, что любой план или цель должны быть основаны на амбициозном подходе. Мысля приземленно, ты не научишься ставить перед собой по-настоящему серьезные задачи и не добьешься значимых результатов.

У тебя должны быть настолько глобальные цели, что тебе будет неудобно рассказать о них даже друзьям.

Марк Цукерберг видел перед собой большую цель. В 2004 году ему было только 19 лет, он учился на втором курсе Гарварда. И вот он бросил клич в студенческом общежитии. Ему были нужны соратники для того, чтобы реализовать свою идею – создать социальную сеть для общения.

Так они основали Facebook. Теперь состояние Цукерберга составляет 51,5 миллиарда долларов, Дастина Московитца – 9,8 млрд, Эдуардо Саверина – 7,2 млрд, Криса Хьюса – 450 млн, а Эндрю Макколлума – 18 млн. Юность и нехватка опыта не стали для них преградой. А те, кто тогда не откликнулся на призыв Марка, остались сидеть на диване или пошли в бар, так теперь на диване и сидят. Так что никогда не бойся попробовать что-то новое.

Любители построили ковчег, а профессионалы – «Титаник».

Когда я делал первые шаги в банковском бизнесе, то

мечтал стать лучшим. Я хотел быть финансистом номер один из 550 тысяч специалистов в области кредитования в США. Это была амбициозная цель, и я поделился ею лишь с несколькими людьми, потому что знал: многие считали эту цель недостижимой.

То же самое относится ко всем сферам моей деятельности. Если ты хочешь стать лучшим спортивным агентом, то должен идти к тому, чтобы у тебя была безупречная репутация. Она позволит работать со спортсменами, которые сами к тебе потянутся. Они поймут, что ты вызываешь доверие и никогда их не подведешь. Вообще мой совет: если ты к чему-то стремишься, то трудись, пока не станешь номером один в этой области.

Работай до тех пор, пока твои кумиры не станут твоими конкурентами.

Я всегда призываю своих менеджеров и остальных сотрудников «Gold Star» искать инновационные идеи. Здесь нет никаких ограничений. Конечно, некоторые из совсем уж невероятных предложений трудно воплотить в жизнь. Но именно такой подход к делу ведет к ошеломительным результатам.

И тут мы сталкиваемся с любопытным феноменом: ты учишься раздвигать горизонты, и нет предела твоему полету мыслей. Используй это в повседневной жизни, и я гарантирую – в конечном счете ты научишься размышлять масштабно. Постоянно напоминай себе:

«Сегодня я сделаю то, что не хотят делать другие. Для того, чтобы завтра я мог делать то, чего не могут позволить себе остальные».

Не стремись быть лучшим. Старайся стать лучше, чем вчера

3. Бей точно в яблочко

Думай о будущем, живи в настоящем, учись у прошлого

Ты повысишь шансы на успех, если четко поймешь свои жизненные интересы.

Неразборчивость часто мешает успеху. Люди ввязываются в то, к чему они не очень готовы. У них есть интересная идея, но они не продумывают ее до конца. И приходят к тому, что теряют смысл идеи и не понимают, в каком направлении им двигаться дальше.

Не зная пути, очень легко потеряться. Что мешает идти к цели, будь это быстрый или долгосрочный проект. Я часто напоминаю людям, что бесцельный человек всегда будет топтаться на месте. Если ты не видишь будущего, то останешься в прошлом.

На заре карьеры я допустил ряд ошибок. Желания у меня было хоть отбавляй, но я не понимал, как достичь желаемого результата. Мне не хватало терпения, из-за чего я упустил из виду несколько фундаментальных составляющих успеха.

**Чем упорнее ты работаешь, < < <
> > > тем больше тебе везет**

А еще мне пришлось заново определять, чего я хочу от жизни. Построить успешную карьеру или финансово обеспе-

читать себя в юном возрасте? А если всё вместе, то как это совместить? Но едва я четко расставил приоритеты, сразу понял и свою цель, и как ее достичь. Дела пошли в гору. Мне больше не пришлось возвращаться к этому вопросу.

Многие начинают свой путь с четко поставленной задачи. Но затем она становится туманной. Известный тренер команды по американскому футболу «Даллас Ковбойз» Джими Джонсон перед одним матчем дал прекрасный совет своим игрокам.

Он сказал им, что если положить доску от одного края раздевалки до другого и пройти по ней, то никто не упадет. Ведь концентрация будет на том, чтобы идти по доске. Однако положи ту же доску на высоте десятого этажа, лишь немногие смогут на ней удержаться. А все потому, что они сосредоточатся на том, чтобы не упасть. Дело в концентрации. Кто сыграет более собранно, тот и победит.

Джонсон попросил своих игроков не обращать внимания ни на болельщиков, ни на журналистов, ни на возможное поражение. Вместо этого он сказал им сосредоточиться на каждом игровом эпизоде, будто они находились на тренировке.

«Ковбои» услышали слова своего наставника. В тот день они одержали уверенную победу. Именно благодаря такому подходу Джонсон и его команда победили в двух Супербоулах.

Кому-то удастся расставить приоритеты лучше других.

Они с самого начала ясно видят свою цель. Знают, как ее достичь. Это позволяет им сосредоточиться на цели, не распыляя внимание. Однако у остальных могут возникнуть проблемы с этой, казалось бы, простой задачей.

Общаясь со многими людьми, сотрудниками, клиентами из мира кино и спорта, я всегда интересуюсь их краткосрочными и долгосрочными планами.

Советую им кратко изложить их на бумаге, а затем перечитать пару дней спустя. Зачастую они видят, что их первоначальный план на самом деле не столь очевиден, как им казалось. Это дает им возможность еще раз его переосмыслить. Это мощное упражнение, которое применимо как в работе, так и в личной жизни.

Далеко не все разделят ваши жизненные приоритеты. Иногда можно столкнуться с непониманием близких. Это не важно. Твою жизнь они за тебя не проживут.

Время – деньги

4. Не будь бараном в стаде

Нехватка времени – это лишь неправильно расставленные приоритеты

Постарайся избежать этой *ошибки*, мой друг.

Приоритеты – это не просто список дел на день. Это скорее вещи, которые важны для нас в профессиональном и личном плане. Они помогают ставить перед собой цели и разрабатывать алгоритм по их достижению. Когда мы сосредотачиваемся на своих приоритетах, это помогает нам быть более гибкими на пути к успеху.

«Быть лучшим» – основной приоритет для многих, включая меня. Это идет с тех пор, когда я в 16 лет пошел на свою первую работу. Многим говорю, что мое главное правило – не быть номером два. Но неотъемлемая часть этого процесса – терпение и самосовершенствование до максимально возможного уровня. Не всегда нужно быть лучшим. Гораздо важнее стать лучше, чем ты был вчера.

Я не задавался целью быть самым умным. Мне всегда хотелось смотреть на мир без шор и воспринимать все, чему меня могли научить наставники и коллеги.

Для мамы нейрохирурга Бена Карсона самым главным было образование сына. Соня Карсон, малограмотная женщина всего с тремя классами школы за плечами, вышла замуж

в 13 лет. Оставшись без мужа, воспитывала сына в нищете. Но хотела для него лучшей участи, поэтому заставляла мальчика читать по две книги в неделю. Со временем он понял ее приоритеты, окончил медицинский факультет, издал несколько книг и даже выставил свою кандидатуру на пост президента США. Соне Карсон хватило одного абонеента в библиотеку для того, чтобы вырастить нейрохирурга. Никогда не надо недооценивать силу человеческого мозга.

Настойчивость и упорство Авраама Линкольна – еще один прекрасный пример четко расставленных приоритетов. Он потерял работу в 22 года, чуть позже обанкротился. Потом пытался создать бизнес, но всякий раз терпел крах. Баллотировался в конгресс и сенат, но провалил семь попыток на выборах. Набрал менее 100 голосов, когда выдвигался на пост вице-президента США. Но четыре года спустя, после всех злоключений Линкольн все-таки стал 16-м президентом США.

Кроме этого, он прекратил Гражданскую войну, а также отменил рабовладельческий строй. В 1863 году, в самый разгар войны издал «Прокламацию об освобождении рабов». Применил силы армии США для защиты беглых невольников. А еще призвал пограничные штаты объявить торговлю людьми вне закона, подтолкнув конгресс ввести 13-ю поправку в Конституцию.

Со временем наши приоритеты меняются. Когда я только

приехал в Америку, моей главной задачей было влиться в школьный коллектив. Затем на первый план вышли получение высшего образования и построение успешной бизнес-карьеры. За этим последовали открытие собственной компании и ее развитие. А не просто работа над тем, чтобы бизнес оставался на плаву в трудные времена.

Нам часто говорят о необходимости правильно расставить приоритеты, хотя это является покушением на чужие границы. Меня же всегда вдохновляли те, кто выработал собственные этические принципы и не позволял другим на них покушаться.

Не смотри на других. Занимайся своими делами. И помни – разница между посредственностью и совершенством лежит в самоотдаче.

Две трети всех миллиардеров начинали с нуля

5. Подними планку так высоко, чтобы все удивились

86 % миллионеров добились всего сами

В бизнесе и спорте, как и в обычной жизни, полностью раскрыться можно, если только ты будешь постоянно повышать требования к себе.

Если ты будешь пытаться просто сохранить статус-кво или снизишь требования в трудные периоды жизни, то не добьешься успеха. Всегда ставь перед собой такую задачу, чтобы ты выстрелил и долетел до Луны. Даже если промахнешься, то все равно окажешься среди звезд. Конечный результат будет лучше, чем если бы ты вообще не заставлял себя двигаться вперед.

Рассуждая о чьих-либо потенциальных достижениях, люди часто цитируют известное выражение: «Sky is the limit». В переводе: небо – его предел. Я же считаю, что сказать можно иначе: «Не небо ваш предел, а вы сами. Не забывайте, что отпечатки чьих-то ног есть даже на Луне». Люди зачастую загоняют себя в придуманные ими же

самими рамки из-за неуверенности в себе или беспокоятся из-за мнения окружающих.

Когда Моррис Маркин прибыл из России на остров Эллис

в начале XX века, он не знал ни слова по-английски и даже не мог заплатить за въезд в США. Необходимые 25 долларов ему одолжил местный уборщик.

Но Маркин уже тогда был амбициозным человеком, который в новой стране учился ставить перед собой высокие цели. Из Нью-Йорка он отправился в Чикаго, где остановился у своего дяди. Работал даже мальчиком на побегушках, в том числе у одного ткача, который обучил его своему ремеслу.

Маркин пахал в поте лица и скопил достаточно денег, чтобы перевезти в Америку семерых братьев и двух сестер. Затем вместе с одним из братьев открыл фабрику по производству штанов по госзаказу во время Первой мировой войны. Их компания стала успешной.

В 1921 году Маркин вышел на автомобильный рынок, приобретя фирму по производству кузовов. После этого он выкупил прогоревший автозавод, заброшенную фабрику по производству шасси и еще один завод в мичиганском городке Каламазу. Маркин перевел все производство туда, а в 1922 году основал компанию по производству знаменитых такси с шашечками. Маркин не загонял себя ни в какие рамки. Именно поэтому он добился такого успеха, о котором многие могли лишь мечтать.

Представителей многих профессий регулярно заставляют повышать уровень своей квалификации и производительности. Например, продавцы всегда работают над тем, чтобы увеличить годовой товарооборот. Однако успешные лю-

ди умеют самостоятельно повышать требования к себе. Они всегда хотят превзойти свои прошлогодние результаты.

Мечтая выбиться в лидеры в области кредитования, я понимал, что относиться к себе должен требовательнее своего начальника. Даже основав свою фирму, я все равно продолжаю ставить перед собой амбициозные задачи, что позволяет мне расти дальше.

Сложно понять, как конкретно надо повысить требования к себе. Если сомневаешься – просто повышай их по чуть-чуть, пока не достигнешь разумного предела. Главное – никогда не довольствуйся малой частью своего истинного потенциала.

Не добившись результата, не соглашайся на меньшее.
Лучше повысь требования к себе. Твоя планка
не должна упасть.

Расширяй границы горизонта – это работает и в обычной жизни. Просто определи еще раз, чего ты хочешь. Увеличь требования к себе, а затем повысь их еще раз. Запомни: путь к успеху должен быть трудным. Если бы все было так просто – этого добились бы все.

Сделай сегодня то, за что ты сам потом себе скажешь
спасибо

Не только Дэн Милштейн, но и его знаменитые клиенты-хоккеисты шли к своей мечте. У каждого были трудности на пути, каждому приходилось пробиваться через тер-

нии к звездам.

Путь игрока уникален, а его опыт бесценен. Популярные хоккеисты НХЛ рассказывают о том, как они вышли на свой уровень. Мы верим: их истории помогут чем-то и вам.

Американская мечта. Опыт известных хоккеистов. Никита Кучеров

«...А сейчас они говорят, что всегда в меня верили»

Бывают игроки, за которыми болельщики начинают следить с их детства. Уэйн Гретцки, Павел Буре, Сидни Кросби, Александр Овечкин... За годы до драфта НХЛ все понимают, что растет очень большая звезда.

Никто так не говорил о Кучерове. Да и вообще он попал в хоккей случайно. Мама Никиты искала работу, а пятилетнего сына брала с собой на собеседования. Ребенка не с кем было оставить дома. В конце концов они зашли на одну из хоккейных арен в Москве – и так получилось, что это стало судьбой. Никита Кучеров начал заниматься в школе «Серебряные акулы», а мама там нашла новую работу.

Впрочем, через полгода его первый тренер Геннадий Курдин перешел в СДЮШ «Белые медведи» и забрал с собой нескольких ребят. Так что тогда состоялся первый обмен в жизни Кучерова, причем он попал в другой клуб вместе со

своим другом – Никитой Гусевым.

Вот что вспоминал Геннадий Геннадьевич Курдин: «Я-то всегда верил в Кучерова и Гусева, который тоже невысокого роста. Но помню 1998 год. Никита Кучеров пришел в мою секцию «Серебряных акул» в Москве. Маленький, щупленький. Форму ему с трудом подобрали. А тогда же была мода на больших, мощных дуболомов. Они тоже нужны, конечно. Но в команде на первых ролях необходимы играющие ребята.

И вот Кучерову было тяжело. Мало того, что он невысокий. Так еще самый маленький: у меня занимались ребята 1992 года рождения, а он 1993-го. Ему приходилось выживать. Проходить через это недоверие.

Всегда его недооценивали. Даже в сборную не брали! Помню, вызвали Никиту на Спартакиаду в команду Москвы 1993 года рождения. Сборы в Подольске проходили – через два дня Кучеров назад приезжает. «Что такое?!» – «Ну вот, отцепили».

Встречаю потом их тренера Левицкого: «В чем дело, Саша?» – «Да он слабый».

До сих пор эту фразу вспоминаю! Недавно встретил этого специалиста: «Ну что, Куч – слабый? Покажи своих сильных!» А он от меня отвернулся и побежал куда-то в сторону.

Никиту Гусева отцепляли от сборной Москвы, Игорь Ожиганов попал в сборную только в 20 лет – сразу поехал на молодежный чемпионат мира. Я своих ребят всегда успокаивал: «Пусть пока другие в Канаду на турнир едут. Придет

ваше время – вы сами в этой Канаде выступать будете». И смотрите, прошли годы, и как здорово Никита Кучеров сыграл в Торонто на Кубке мира».

А вот еще была такая история. Выпускники «Белых медведей» – Ожиганов, Гусев и Кучеров – получили предложение от московского «Динамо». Но когда пришли познакомиться с клубом, то оказалось, их никто не ждал. Кучерова даже не пустили на территорию клуба. А вот ЦСКА проявил расторопность, и все трое в итоге подписали контракты с армейцами.

В первом же сезоне 16-летний Никита забросил 29 шайб, когда выступал в МХЛ. А вскоре пришел к победе в Кубке Харламова.

Но вообще Кучеров всегда хотел выступать в НХЛ. Мечтал об этом с тех пор, сколько себя помнит.

«Папа над кроватью в моей комнате повесил плакат «Русской пятерки», – улыбается Кучеров, когда рассказывает о детских годах. – Мне тогда было лет шесть-семь. И вот я начал понимать, что такое НХЛ. С тех пор стал внимательно следить за этими хоккеистами – Сергеем Федоровым, Игорем Ларионовым, Вячеславом Козловым, Вячеславом Фетисовым, Владимиром Константиновым, хоть он и попал в 1997 году в страшную автокатастрофу.

А еще перед моими глазами всегда был Кубок Стэнли, который обнимали российские игроки. Я очень хотел пойти по их стопам, однажды оказаться на их месте».

Когда же о Никите заговорили? Пожалуй, после юниорского чемпионата мира – 2011, когда он побил рекорд Овечкина по голам. Его тройка с Михаилом Григоренко и Наилем Якуповым набрала тогда 52 очка.

Это было в Германии, когда сборная России взяла бронзу. И ведь никто не ждал, что Никита так выстрелит! Даже когда он уезжал в НХЛ – получил серьезную травму, оказался не нужен ЦСКА. А в «Тампе» помогли, сделали операцию. Вроде остался, и кто мог тогда представить, что Кучеров так заиграет? Раскручивали Григоренко, Якупова. А к Никите даже после того, как он рекорд Овечкина обновил, относились вроде: «Да он случайно!»

«Это была отдельная история, – рассказывает Кучеров. – Что мне только не говорили вслед. «Куда ты собрался?», «Плати сам за операцию». Прозвучало очень много неприятных слов. Нет особого желания вспоминать об этом. Что тут еще скажешь?

И я не думаю, что в меня в ЦСКА кто-либо когда-то верил. Потому что смотрели на других молодых игроков, сравнивали их с великими и говорили: «Вот у них есть шанс дорасти до мастеров, стать хорошими бомбардирами. Они пробытятся в НХЛ, ну а что Кучеров? Это просто смешно!» А когда я поехал в юниорскую лигу Канады, то начали говорить: «Тебя там убьют. Ты очень маленький!»

Что самое забавное, те же самые люди сейчас утверждают, что в меня верили. Но я не напоминаю им те старые слова.

Зачем?»

«Тампа» забрала его на драфте в том же 2011 году. Но если Овечкин в свое время ушел первым, то Кучерова выбрали во втором раунде под номером 58. Александр Великий ни одного матча не провел в АХЛ. В него поверили сразу и встречали в Вашингтоне как Мессию. Кучерову пришлось пройти через фарм-клуб. Но он не жалеет о том времени.

Хотя выступать в фарм-клубе АХЛ – непростое испытание. Там играют взрослые мужики, которые бьются за место в составе. Многие мечтают о том, что их поднимут в НХЛ. Это важно не только потому, что зарплата моментально увеличится в несколько раз. Просто у людей сбудется мечта и они получают шанс стать классными хоккеистами. А еще в АХЛ много дерутся, и это школа жизни для молодого российского игрока. Не каждый ее выдерживает.

«Когда я уехал за океан и отыграл в канадской лиге юниоров, то понимал, что в первый год будет тяжело пробиться в основной состав «Тампы», – рассуждает Кучеров. – Я сразу настраивался на то, что меня, скорее всего, спустят в АХЛ. Понимал, что годик поиграю в этой лиге. И мне там нравилось. Собрался хороший коллектив – Никита Нестеров, Владислав Наместников, Артем Сергеев, Дмитрий Коробов. Русских хватало, и сама команда «Сиракьюз Кранч» была отличная. Я получал удовольствие от хоккея и жизни в этом городке.

Многие считают: вот, в АХЛ мало платят, что там делать?

Но я думаю: «Слушай, парень, а на что ты там хочешь тратить деньги? Ты получаешь 5000 долларов в месяц».

Мне хватало, чтобы снять квартиру, покушать. Я себе ни в чем не отказывал. И что нравилось: в «Сиракьюз» можно было кататься на площадке, сколько пожелаешь. Я оставался после тренировок и делал все, что хотел. Учись, работай над собой.

АХЛ – это хорошая школа перед НХЛ. В этой лиге играют по той же системе в защите и в нападении. Ты понимаешь всю структуру североамериканского хоккея. И когда я приехал в «Тампу», то уже все знал, и мне было легко понять, как надо играть по системе. Не надо пренебрегать АХЛ, она даст вам много полезного».

«Я с детства учил Никиту играть в хоккей, который будет быстрым по скорости мысли. – рассказывал Курдин. – Нужно не бегать, а действовать так: отдал – открылся – увернулся. Потому что маленький. Не улизнешь – и тебя убьют. «Отдал – открылся» – это и есть советский хоккей, в который сейчас играют канадцы. А мы в России, включая сборную, играем в канадский хоккей 70-х. Взяли все самое плохое. Но посмотрите, как перестроились в Канаде. Сейчас там советский стиль игры».

В такой игре Кучеров чувствует себя великолепно. По-настоящему он заявил о себе в сезоне 2014–2015, когда провел полноценный регулярный чемпионат в основе «Тампы» и набрал 65 (29+36) очков. А в плей-офф добавил еще 22

(10+12) очка в 26 матчах. В тот год «Лайтнинг» дошли до финала Кубка Стэнли, где уступили «Чикаго». Звено Никиты, где он выступал вместе с Тайлером Джонсоном и Ондржеем Палатом, произвело фурор в лиге и получило прозвище «Тройняшки». Ребята играли так, будто они в самом деле родные братья и между ними налажена телепатическая связь.

Следующий сезон – Кучеров из-за травмы проводит на пять матчей меньше, но набирает больше очков (30+36=66), обновляет личные рекорды, а его «Тампа» выходит в финал Восточной конференции, где в седьмом матче уступает «Питтсбургу».

Год спустя, в сезоне 2016–2017, Никита делает такой широкий шаг вперед, что многие ахают. 40 голов, 45 передач, 85 очков. Лучший российский бомбардир НХЛ. Да еще и буллит забил потрясающий, когда в матче против «Баффало» выкатился на вратаря, сделал ложный финт – голкипер купился, а Кучеров даже не дотронулся до шайбы, и она проползла бедолаге Ленеру между щитков. Многие болельщики, увидев это, взвыли от восторга. А этот буллит стал хитом сети YouTube, собрав миллионы просмотров. Как и гол Никиты Гусева, забитый на «Матче звезд КХЛ». Да, тренер Геннадий Геннадьевич Курдин своих ребят плохому не учил никогда. Он всегда поощрял на льду их фантазию, изобретательность.

«Никите все равно, с кем выходить. С детства его к этому

приучал. Он разносторонний, а не зависимый форвард, которого выводишь на бросок, и он уже попал или не попал, – говорит Курдин. – Он в состав «Тампы» пробился за счет своей черты. Когда никто не ждет, а он что-то придумывает, творит. Больших ведь надо обманывать.

Еще он – очень благодарный парень. Я сейчас тренирую в Подольске группу детей 2002 года рождения. Только заикнулся, и Никита сразу же к нам с Кубка мира прилетел. Провел пять тренировок, поделился опытом. Для ребят это большое вдохновение, когда рядом такой игрок, которого они по телевизору видели. И ведь Никита не просто прикатил, чтобы автографы раздать, а взял с собой полную форму, вышел на лед, делал все упражнения».

Секрет Кучерова очень прост. Он – настоящий фанат хоккея. Работает даже летом. Купил дом в Тампе, установил у себя в гараже синтетический лед. И если берет какую-то книгу почитать, то она тоже о любимом виде спорта.

«Я люблю читать, когда есть свободное время, – подтверждает Никита. – Но чаще всего выбираю книги о хоккее. Читал автобиографию Криса Челиоса, еще мемуары Майка Бэбкока. Мне интересно о хоккее все! Что было в жизни у этих больших людей, как они шли к вершине. Что им пришлось преодолевать. Я даже через книги стараюсь получить опыт, который поможет мне в жизни».

...У некоторых игроков есть железное правило: «Я не смотрю другие матчи. У меня в жизни и так очень много

хоккея. Не хочу себя перегружать. Нужно оставить время на семью, расслабиться, восстановиться не только физически, но и ментально».

Кучеров не такой: «Как можно не смотреть хоккей, когда у тебя есть такая возможность? А что еще делать? Ты же профессиональный спортсмен! Я увлекаюсь хоккеем. Мне интересно разговаривать с тем человеком, который тоже любит эту игру и говорит со мной на одном языке. В остальных вещах я не так силен. Не буду же я обсуждать футбол, потому что ничего в нем не понимаю, и не выскажу свое мнение. А хоккей – я не только в него играю, а живу им. Мне интересно узнавать что-то новое об игроках и тренерах, об истории нашего спорта, о разных методиках, учиться каждый день. Только так ты сможешь идти вперед».

6. Мужик сказал – мужик сделал

Сейчас не начнешь – через год пожалеешь

Если твоя компания хочет добиться всего и сразу, в ней нет места для скептиков.

Со всех сторон раздаются фразы: «Займись этим» или «Это надо было сдать еще вчера». Такие указания можно часто услышать в самых разных компаниях.

Мне повезло познакомиться со многими успешными светилами наук, с большими предпринимателями, выдающимися профессионалами.

Чтобы выбиться в лидеры в бизнесе и спорте, надо не откладывать на завтра то, что можешь сделать сегодня.

Решительность и безотлагательность позволяют нам быстро добиться большего. Запомни: разница между «я мог» и «я сделал» заключается в действии. Многие говорят: «Я бы мог это сделать». Но немногие говорят «Я сделал», прежде чем приступить к следующей задаче.

Многие жалуются, что им не хватает на что-то времени. Но это отговорка. Времени всегда будет хватать, если ты правильно расставишь приоритеты.

Нехватка времени – это плохо расставленные приоритеты. Работать много и работать умно – две

разные вещи.

Я уже давно привык трудиться до тех пор, пока не сделаю все, что хотел. Даже если надо работать в условиях цейтнота и бороться с разными обстоятельствами.

Как-то поздним вечером я находился в баре с коллегами. Мы обсуждали планы на следующий день, болтали о разном. Было два часа ночи. Неожиданно у меня зазвонил телефон – это был потенциальный клиент. Несколько моих коллег покачали головой, советуя не брать трубку. Но мой принцип – я всегда ищу новые возможности.

О голосовой почте не могло быть и речи. Я всегда стараюсь снять трубку с первого же гудка. Вот и теперь спросил, чем могу помочь. Звонил пилот одной авиакомпания, который только что приземлился после длительного международного перелета. Ему был нужен кредит на покупку нового дома и хотелось бы обсудить возможность займа.

Конечно, я не ждал звонка по работе в третьем часу ночи. Но вместо того чтобы отложить разговор на следующий день, я быстро записал его информацию на салфетке. Это было первое, что попало мне под руку.

На следующее утро мы занялись оформлением его кредита и закончили все в рекордный срок. Пилот потом сказал: «Я поразился тому, что вы были готовы заняться моими делами в удобное для меня время».

Он начал рекомендовать меня своим знакомым – так у меня появились другие клиенты. Это лишнее доказательство

простой истины: время на то, чтобы начать или закончить любое дело, есть всегда.

Кто-то предпочитает придерживаться распространенной практики – начинать день с простого, постепенно втягиваясь в рабочий график. Я не согласен с таким подходом. Считаю, что при должной мотивации можно прекрасно начать день, решив сначала сложные задачи. После этого кажется, что тебе все по плечу.

Та запятнанная пивом салфетка до сих пор висит у меня в рамке в офисе. Она напоминает о том, что возможности могут постучать тебе в дверь в любой момент. К этому надо быть готовым.

Умение моментально среагировать – то, что будет выгодно отличать тебя от 90 процентов остальных людей, которые читают книги и ходят на семинары, но не добиваются видимых результатов. Умение быть оперативным рождает действие. Поэтому иди и делай.

У тебя есть все для того, чтобы стать номером один

7. Работай до потери пульса

Паши так, чтобы однажды твоя подпись стала автографом

Слабаку не выиграть, а победитель не сдается.

Я видел победителей в спорте, бизнесе, науке и других областях. Я видел многих наших клиентов из мира спорта, смотрел Олимпиады и поражался, как бизнесмены и миллионеры благодаря своему упорству добиваются успеха, несмотря ни на что. Всех их объединяет одно качество – они никогда не сдаются.

Возможно, у них не все получается. Но они все равно идут до конца. Спотыкаются, но встают и продолжают бороться. Они никогда не ищут оправданий и делают все возможное, чтобы добраться до финиша.

На зимней Олимпиаде – 2014 в Сочи мне несколько раз повезло стать свидетелем того, как спортсмен проявлял нестигаемую волю к победе. Но одна из самых вдохновляющих историй была связана с поражением.

Во время финальной гонки мужского спринта российский лыжник Антон Гафаров на полной скорости рухнул на снег. Поднявшись, Гафаров увидел, что он сломал лыжу. Столько лет работать перед Олимпиадой и вот так потерять все шансы... Это был сокрушительный удар. Но Гафаров из всех

сил двигался вперед, хотя уже серьезно проигрывал своим соперникам.

Зрители видели решимость на лице российского спортсмена. И вдруг из ниоткуда выскочил тренер сборной Канады Джастин Уодсворт с новой лыжей. Он помог Гафарову ее надеть и тут же исчез. Конечно, Антон не завоевал золото. Но никто не посмеет назвать его слабаком. «Мне хотелось, чтобы он с честью дошел до финиша», – сказал тренер канадцев.

Я знаю многих людей, которых кто-то назовет слабаками, потому что они сдались в сложных обстоятельствах. Возможно, они не были глупее победителей. Но им не хватило сил, чтобы довести дело до ума. Они не понимали, что боль – временное явление. А вот поражение – это уже навсегда.

97 процентов сдавшихся работают на три процента тех, кто не сдался.

Важной составляющей успеха является то, как ты относишься к негативным результатам. Из любой трудной ситуации надо или выходить победителем, или делать правильные выводы в случае неудачи.

Мой жизненный принцип: «Я никогда не проигрываю. Я или выигрываю, или учусь».

Я всегда настроен на победу. Могу быть доволен собой, лишь когда сделал для успеха все, что мог.

Победители прекрасно понимают важность приготовления к спортивному соревнованию или деловой сделке. Зача-

стую вся суть кроется в стремлении даже не к победе, а к подготовке, чтобы одержать победу.

Любители тренируются до тех пор, пока не попадут в цель. Профессионалы же тренируются до тех пор, пока не смогут не промахнуться.

Секрет в том, чтобы каждый раз выкладываться по максимуму.

Профессиональные спортсмены всегда настаивают на том, что они отдали себя без остатка. Они сделали для победы все возможное и ничего бы не изменили в своей подготовке. Нам всем стоило бы перенять их отношение к делу и решимость, когда мы стремимся к каким-то своим повседневным целям.

Результат не случаен. в его основе всегда лежат план и действие

8. Есть ли у вас план, мистер Фикс?

Цель без плана – это всего лишь прихоть

Бенджамин Франклин был абсолютно прав, сказав, что не планировать ничего – значит планировать провал.

Большинству людей и в голову не придет отправиться в путешествие без карты. Так почему же кто-то считает, что сможет добиться амбициозной цели без плана? Так ты, скорее всего, собьешься с пути.

Одна из моих любимых цитат звучит так: «Оправдания будут всегда, возможности – нет. А без планирования у тебя и шансов не будет».

Сначала надо поставить перед собой цели – на карьеру, семейную жизнь, личные интересы... Если тебе нужны свежие идеи – напиши список людей, которыми ты восхищаешься, и объясни почему. А затем стань таким же.

Не отказывайся от своих целей. Если план не работает – меняй план, а не цель.

Цели зачастую кажутся недостижимыми, а планы нереальными, если у тебя нет особой мотивации. В 1976 году Арнольд Шварценеггер был успешным бодибилдером, но его никак нельзя было назвать знаменитостью. Однажды журна-

лист спросил его: «Вы завершили карьеру бодибилдера. Чем планируете заниматься теперь?»

С сильным австрийским акцентом Арнольд ответил уверенно и непринужденно: «Я собираюсь стать главной звездой Голливуда».

Репортера наверняка шокировал план Шварценеггера. Как же этот самоуверенный бодибилдер с плохим английским рассчитывал стать успешным актером, не говоря уже о том, чтобы на него толпами пошел народ?

Журналист поинтересовался у Шварценеггера, как он собирается воплотить свою мечту в жизнь. Какой план позволит ему добиться этой, казалось бы, недостижимой цели?

Арнольд ответил: «Я добьюсь этого так же, как я стал лучшим культуристом в мире. Я создам образ человека, которым хочу стать. А затем буду жить так, как будто я им уже стал».

Всегда ставь перед собой задачу добраться до луны.

Даже если ты промахнешься, то окажешься среди звезд

Не факт, что такой план подойдет всем. Но для Шварценеггера это было то что надо. Позже Арнольд начал сниматься в американских фильмах и некоторое время был самой высокооплачиваемой звездой Голливуда. А затем он стал губернатором Калифорнии.

Цели приобретают реальные очертания, только когда ты их четко формулируешь. Иначе они остаются размытыми обобщениями. Так что запиши их на бумаге.

Цель, о которой ты написал собственной рукой, выглядит эффектно и эффективно.

Презентации в PowerPoint и красивые папки тебе ни к чему. Просто держи визуальное напоминание о своем плане на рабочем столе или скринсейвере.

Начало моей карьеры в бизнесе было не самым ярким отчасти из-за того, что у меня не было написанного плана. Покопавшись в себе, я понял, что надо лучше ко всему готовиться. И обычным списком дел на день уже не обойтись.

Я организовал свои цели в план и записал его на бумаге. Это существенно все изменило. Я бы ни за что не стал успешным бизнесменом и не основал крупную компанию без составления планов на квартал, год, три или пять лет. Теперь я пользуюсь своим смартфоном и блокнотом для повседневных дел. Не ложусь спать до тех пор, пока письменно не составлю план на следующий день.

Будущее принадлежит тем, кто готовится к нему сегодня. Пока ты спорил, пуст или полон стакан, – я его продал

9. Будь смелее, сделай первый шаг

*Большинство людей мыслят зашоренно.
Конкуренция среди оригиналов ниже*

Удача – это хорошая подготовка и случай. Неудача – это плохая подготовка, которая ведет к куче проблем.

Гораздо проще и удобнее пассивно ждать, чтобы что-нибудь произошло, нежели самому что-то предпринять. Вот почему очень важно быть инициативным.

Проявлять инициативу – значит быть готовым сделать шаг вперед. Это показатель того, что ты можешь пойти на необходимые меры ради достижения своих краткосрочных и долгосрочных целей.

Счастливый случай часто ускользает от нас, потому что мы боимся сделать первый шаг.

Проблема в том, что ты многое упускаешь, пока ждешь подходящего случая. Больше всего в жизни я сожалею об упущенных возможностях. Мотивационный оратор и консультант Дэнис Уэйтли как-то сказал: «Неудачники сидят сложа руки. А победители работают засучив рукава».

Ричард Брэнсон как раз из тех, кто работает засучив рукава. Когда он был студентом, то страдал от дислексии, и у него была плохая успеваемость. На выпускном вечере директор школы сказал Брэнсону, что тот или сядет в тюрьму, или

станет миллионером.

В итоге Ричард стал миллиардером, одним из самых инициативных предпринимателей в мире.

Ему было всего 16 лет, когда он запустил свой первый бизнес-проект – журнал «Student». С тех пор он постоянно принимал смелые решения и искал возможности там, где другие их или не видели, или стеснялись ими заняться. Среди прочего ему принадлежат такие компании, как «Virgin Record», «Virgin Atlantic», «Virgin Mobile», «Virgin Fuels» и «Virgin Galactic», которая занимается космическим туризмом. Брэнсон и не думает останавливаться на достигнутом.

Эндрю Ференс попал в НХЛ по той же схеме. Ему было 18 лет, он любил играть в хоккей, но скаутов не впечатлял. Эндрю даже не позвали на тесты по физподготовке перед драфтом НХЛ 1997 года.

Но Ференс и думать не хотел о том, что не сможет выступать в НХЛ – лиге своей мечты. Поэтому он самостоятельно связался с компанией, через которую Центральное скаутское бюро НХЛ тестировало остальных игроков. Парень хотел доказать, что скауты ошибались насчет него. Результаты тестов Ференс отправил по факсу генеральным менеджерам всех клубов лиги. А вместе с этим приложил письмо, в котором сообщал: «Я с нетерпением жду возможности проявить себя этой осенью в своем первом тренировочном лагере любой команды НХЛ, которая проявит ко мне интерес. Я гарантирую, что команда, которой хватит смелости выбрать

меня на драфте, об этом не пожалеет».

«Питтсбург» рискнул и выбрал Ференса на драфте 1997 года. Его блистательная карьера в НХЛ продлилась почти два десятка лет – он сменил несколько клубов и даже был капитаном. А все потому, что Эндрю проявил инициативу и не сдался. Именно поэтому он добился своей мечты. Более того, его имя выгравировано на Кубке Стэнли. А чего бы Ференс достиг, если бы слушал критиков и отказался от своих целей?

Есть множество примеров того, как проницательные бизнесмены, спортсмены и другие люди упускают возможность принять смелое решение. Основатель компании «Atari» Нолан Бушнелл был одним из первых начальников Стива Джобса. Он имел возможность инвестировать 50 тысяч долларов в «Apple», но решил этого не делать.

Поступи Бушнелл иначе, он сейчас владел бы солидной частью этой компании. Работая на «Hewlett Packard» в 70-х, Стив Возняк в свободное время создал персональный компьютер. Он несколько раз просил директорат компании выпустить его изобретение на рынок, но им это было не очень интересно. Тогда Возняк пришел к своему другу Стиву Джобсу, и они вместе открыли «Apple».

Успех компании «Gold Star» во многом связан с блестящей командой, которая состоит из людей, готовых принимать смелые решения. Будь то расширение штата вместо его сокращения в трудные времена или же развитие дочерних

компаний в области издательства и кинематографа. Или создание уникальной рабочей обстановки для наших сотрудников – мы всегда стремились быть на шаг впереди всех. «Поживем – увидим» – это не про нас. Как пел Виктор Цой, «действовать будем мы».

Порой разбор мелочей и чрезмерно кропотливое выстраивание плана перед принятием решения могут засосать как трясина. Считая ступеньки, далеко не уйдешь. Принимая новых сотрудников на работу, я подчеркиваю то, как важно проявлять инициативу. И всегда говорю: «Пока вы спорили, пуст или полон стакан, – я его продал».

Проявляя инициативу, ты зачастую будешь оказываться на незнакомой территории.

Стоять на краю опасно. Но вид оттуда намного лучше. Будь смелее, рискуй и действуй.

Стремись быть лучшим не в команде, а для команды

10. В слове «Команда» нет буквы «Я»

*Работа в команде – распределять задачи,
преумножать успех*

Стремись быть лучшим не в команде, а для команды.

На твой успех во многом влияет сотрудничество с другими людьми. Такого понятия, как «одинокый волк», в принципе не существует. Все равно ты зависишь от взаимодействия со своими коллегами по работе, бизнес-партнерами, членами семьи и друзьями.

Практически все мои достижения были результатом работы коллектива. Прежде чем основать «Gold Star», я работал в трех крупных банках. Когда передо мной ставили задачу провести определенное число операций, я старался удвоить их количество, а заодно оптимизировать весь процесс. Я всегда отдавал себе отчет в том, что это было бы невозможно без поддержки коллектива.

Среди последних инноваций и других достижений Стива Джобса в том числе есть и концепт работы в команде, который он очень высоко ценил. Он объяснял его следующей аналогией: «У нас с самого начала было множество прекрасных идей. Но я всегда считал, что группа людей, каждый из которых занимается любимым делом, – это как... Когда я был еще ребенком, на нашей улице жил один вдовец. Ему

было за 80 лет. Я с ним немного общался».

Джобс рассказывал, что этот старик полировал камни с помощью специальной машинки. И считал это идеальной метафорой для труда над проектом в коллективе. «Работая в команде, невероятно талантливые люди постоянно сталкиваются между собой. Они спорят, даже иногда ругаются и шутят. Но продолжают трудиться, как бы полируя и друг друга, и свои идеи. А на выходе получаются красивейшие камни», – говорил Джобс.

Возможно, у тебя еще нет команды, которая бы тебя поддерживала. Однако все равно есть группа людей, с которыми ты работаешь – пусть даже у всех равные обязанности. Веди себя с коллегами так, будто они твои партнеры по команде, которые могут помочь решить какие-то задачи по работе. При подходящей ситуации включай их в свой план и прислушивайся к их советам. А еще ты сам можешь помогать им решать их дела.

Как в начале своей карьеры в «Макдоналдсе», так и в совете директоров я всегда искал пути создания хорошего коллектива.

Стремиться надо не к тому, чтобы быть лучшим в команде. А к тому, чтобы быть лучшим для команды.

Если ты просто хочешь быть лучшим в команде, то практически не оставляешь другим людям возможности для роста и проявления лидерских качеств. Если посмотришь внимательно, то увидишь, что из людей, которые тянут одеяло

на себя и становятся во главе угла, редко получают лидеры. Они больше заинтересованы в самих себе, а не в раскрытии потенциала команды.

Настоящие лидеры не собирают учеников. Они создают других лидеров. Именно поэтому при поиске новых сотрудников мы делаем ставку на тех, у кого есть лидерский потенциал. Потому что они могут помочь нам расти, развивая свою карьеру. Великие хотят быть тренерами. Они хотят становиться лучше каждый день.

Предпринимательство – ты живешь несколько лет так, как другие не хотят, чтобы жить всю дальнейшую жизнь так, как другие не смогут

Капиталистическая Америка – это прекрасное воплощение работы в команде. У меня как-то произошел интересный разговор. Один товарищ посмотрел на мой новенький «Cadillac Escalade» и произнес вслух: «Интересно, сколько людей можно было бы накормить на те деньги, которые ты заплатил за эту машину?»

Я ответил ему: «Точно не могу сказать. Но эта машина уже накормила множество семей в Мичигане и Техасе, которые ее собрали. Она накормила людей, которые сделали ее шины. Она накормила людей, которые создали все ее детали. Она накормила шахтеров, которые добыли медь для ее проводов. И накормила людей, которые создали грузовики для перевозки этой меди. В этом заключается разница в менталитете капитализма и благотворительности. Покупая что-то,

ты отдаешь людям не только деньги, но и дань уважения их профессионализму».

Если ты создашь команду, это может привести к поразительным результатам.

Сегодня ты сидишь в тени, потому что однажды кто-то посадил дерево.

Внутренний диалог должен быть позитивным

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.