

МОЖЛИВО ВСЕ!

ДІЙТЕ, ЩОБ ДОВЕСТИ ЦЕ!

Навчіться максимально використовувати свої таланти, здібності та потенціал! «Можливо все!» допоможе вам:

- набути впевненості в собі
- віднайти ясність і чіткість у всіх сферах вашого життя
- завжди досягати поставлених цілей
- підтримувати свою мотивацію навіть у складні та нестабільні часи
- приймати рішення, які підуть на користь саме вам
- долати проблеми, із якими стикаєтеся знову й знову
- отримувати справжнє задоволення від життя та роботи
- щодня робити неможливе можливим!

Наповніть життя досягненнями та перемогами, яких прагнете саме ви!

www.bookclub.ua

ISBN 978-617-12-0228-3



9 786171 202283

ДЖОН ВОН ЕЙКЕН

МОЖЛИВО ВСЕ!

BUSINESS
MUST
READ

ДЖОН ВОН ЕЙКЕН

МОЖЛИВО ВСЕ!

КЛУБ
СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЛЯ

ДЖОН ВОН ЕЙКЕН

МОЖЛИВО

ВСЕ!

ХАРКІВ  КЛУБ
2016  СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЯ

УДК 65.011;174.4
ББК 65.290-2
В67

Жодну з частин цього видання
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі
без письмового дозволу видавництва

Перекладено за виданням:

Вон Эйкен Дж. Возможно всё! Дерзны в это поверить...
Действуй, чтобы это доказать! / Джон Вон Эйкен. — Москва :
Альпина Паблишер, 2015. — 358 с.

Переклад з російської *Володимира Криницького*

Дизайнер обкладинки *Юлія Сорудейкіна*

Популярне видання

ВОН ЕЙКЕН Джон

Можливо все!

Керівник проекту *В. В. Столяренко*
Завідувач редакції *К. В. Новак*
Відповідальний за випуск *О. М. Пікалова*
Редактор *О. М. Сидоренко*
Художній редактор *Ю. О. Сорудейкіна*
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*
Коректор *А. С. Супруненко*

Підписано до друку 22.02.2016.
Формат 60x90/16. Друк офсетний.
Гарнітура «Myriad Pro». Ум. друк. арк. 22.
Наклад 8000 пр. Зам. № .

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а
E-mail: cop@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів на ПП «ІОНІСОФТ»
Свідоцтво ДК №3461 від 14.04.2009 р.
www.ttornado.com.ua
61036, м. Харків, вул. Морозова, 13Б

ISBN 978-617-12-0228-3 (укр.)
ISBN 978-5-9614-5090-3 (рус.)

© Джон Вон Эйкен, 2009
© DepositPhotos.com / Elnur_, обкладинка, 2016
© Hemiro Ltd, видання українською мовою, 2016
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»,
переклад і художнє оформлення, 2016

Бенні!

Ця книжка присвячена тобі.

Я сподіваюся, що поради, які ти знайдеш на цих сторінках, допоможуть тобі стати кращою людиною і кращим чоловіком, ніж я.

Прошу, читай не тільки слова — читай між рядків, адже саме там ховається справжня мудрість.

Я хочу, щоб ти знав: як син ти завжди перевершував мої очікування, навіть якщо я сам не завжди відповідав твоїм.

Ніколи не забувай: незважаючи ні на що, ти завжди будеш моїм найкращим другом.

*З любов'ю,
тато*

ЗМІСТ

Вступ	5
РОЗДІЛ 1	
Чи можливо, що можливо все?	23
РОЗДІЛ 2	
«Вітер змін»	39
РОЗДІЛ 3	
Початок відліку — у голові	61
РОЗДІЛ 4	
Що для мене найважливіше?	141
РОЗДІЛ 5	
Розберімося, чого ви насправді хочете!	157
РОЗДІЛ 6	
Час діяти!	191
РОЗДІЛ 7	
«Уперед і тільки вперед!»	215
РОЗДІЛ 8	
Рішення — ключ до неможливого	255
РОЗДІЛ 9	
«Та на все це життя не вистачить!»	279
РОЗДІЛ 10	
«Чи не пора вам освіжитися?»	305
ЕПІЛОГ	
«Так, ви можете!»	325
Додатки	337

УВАГА!

НЕОДМІННО
ПРОЧИТАЙТЕ ЦЕ!

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА
КРИЗА — ВАША
«КРИЗА МОЖЛИВОСТЕЙ»

Сьогодні 31 травня 2009 року!

Принаймні для мене, адже писав я цей розділ саме 31 травня.

Наприкінці 2008 року світова спільнота ще могла бавитися розмірковуваннями на тему: «Чи реальна ця криза?» Зараз майже ніхто не має сумнівів щодо її глибини та серйозності.

Люди втрачають роботу, підприємства банкрутують, курси валют та акцій щодня скачуть...

Навіть якщо досі ви не відчули на собі впливу цієї кризи, я певен, що кожному з нас іще доведеться так чи інакше з нею зіткнутися протягом найближчих року-півтора.

Так чи інакше.

Моєю відповіддю кризі (для мене самого, моєї сім'ї, моєї компанії і моїх клієнтів) став «письменницький марафон», початок якому поклала перша книжка під назвою «КРИЗА: вижити!» Я написав її у жовтні 2008 року за 18 днів, оскільки не хотів гаяти жодної секунди й поспішав поділитися своїм досвідом та знаннями з читачами, які потребували рішень, і якнайшвидше. Книжка побачила світ у грудні того самого року, й одразу, на мою радість і гордість, стала бестселером. На жаль, в одній книжці мені не вдалося відповісти на всі запитання своїх клієнтів, глядачів шоу і слухачів семінарів. Уже до лютого цих запитань і проблем у них (відповідно — і в мене) назбиралося стільки, що письменницький марафон продовжила трилогія серії «AntiCrisis. Путівник з виживання: Менеджмент — Продажі — Маркетинг», у якій я детально відповідаю на чимало практичних запитань.

Ви поцікавитесь: навіщо авторові це все?

Навіщо? Я щиро намагаюся допомогти!

Зараз на ринку сотні компаній і фахівців не знають, що робити, куди рухатися, як вижити. Затамувавши подих, більшість із них болісно намагаються знайти відповіді на десятки запитань про те, з чого почати своє сходження в нових умовах.

Тому я взяв на себе завдання допомогти їм у пошуку рішень. Сьогодні мені здається, що я в цьому досягнув успіху. І кажу це не для того, щоб похвалитися, а ділюся радістю, бо щасливий допомагати порадою і заохоченням.

Але тривалий час, пропонуючи рекомендації й вирішення безлічі проблем, я ніяк не міг знайти ключа до однієї з них — найголовнішої.

Перш ніж розповісти, у чому вона полягає, скажу ось що: думаю, я сам викликав і навіть спровокував появу цього запитання-проблеми. Та найважливіше — я знайшов на нього відповідь! Тож можу розповісти вам про все із чистим сумлінням.

Приблизно із серпня 2008 року я став читати лекції на тему економічної кризи й того, що слід робити компаніям та їхнім керівникам для виживання й розвитку в нових умовах. Саме тоді я вперше виголосив свою нову мантру: «Шукайте позитивні можливості в кожній ситуації — особливо під час кризи!» Ви, очевидно, помітите, що така думка також пронизує кожен розділ цієї книжки.

Безумовно, коли хтось стає на позицію, відмінну від загальноприйнятого застою і, здавалося б, здорового глузду, у публіки неминуче

виникає запитання: чи щирий наш співрозмовник і чи можна такі погляди застосувати на практиці.

І часто людина тоді чує від аудиторії: «Невже ви справді в це вірите? Це ваші переконання чи просто поза й маркетинговий хід?»

Така недовіра цілком виправдана. Навіть більше, це ознака відповідальності та зрілості слухачів і читачів.

Тож як звучало те запитання-проблема, відповіді на яке я все не міг знайти? Отак:

«Джоне, я знаю, що ваше гасло для цих кризових часів: "Шукай можливості!" Мене цікавить ось що: чи ви самі в це вірите? Невже ви справді вважаєте, що ця криза приховує в собі можливості і кожен із нас здатен їх знайти? А якщо ви відповісте ствердно, то я прошу одного: доведіть!»

Так, протягом останніх кількох місяців я практично зрісся з цим запитанням. Мене питали про це ввічливо й агресивно. Це запитання ставили співробітники та власники компаній. Цікавилися представники бізнесу (багатьох країн, ринків і галузей) та держструктур. Домагалися відповіді обивателі й преса. Я чув це запитання від друзів, клієнтів, знайомих і тих, кого бачив уперше в житті.

І я не дивуюся.

Я розумію, чому це запитання таке поширене.

Сьогодні мало не кожен на нашій планеті наляканий... дуже наляканий! А якщо й не наляканий, то принаймні занепокоєний тим,

як розвивається криза. Коли ж людиною керує страх, це виявляється за будь-якої нагоди. І людина відчайдушно сподівається на краще.

Тому, власне, це запитання варто було б сформулювати так:

«Джоне, невже ви справді вважаєте, що надія є для кожного з нас?»

Моя відповідь: **БЕЗПЕРЕЧНО.**

Однак...

Маю відзначити дещо важливе про надію, щоб уникнути непорозумінь, вирваних із контексту цитат і невиправданих сподівань.

Те, що ця економічна криза дає можливості і приховує надію для кожного з нас, зовсім не означає, що ці можливості легко знайти й скористатися ними.

Тому Я НЕ ОБІЦЯВ І НЕ ОБІЦЯЮ, що можливості знайдуть усі, що кожен досягне успіху в умовах кризи. Такого не станеться.

Джоне, але ж ви щойно сказали...

СТРИВАЙТЕ!

Я НІКОЛИ НЕ КАЗАВ, що ВСІ знайдуть можливості для себе!

Я говорив і повторюю, що ці можливості для всіх ІСНУЮТЬ — та далеко не всі знайдуть у собі сили, бажання, уміння або мудрість, щоб їх виявити й ними скористатися!

Так, це неприємно. Далеко не кожен знайде спосіб обернути кризу собі на користь. Так, багато хто постраждає. І часто страждатимуть більше, ніж заслужили.

Але це — НЕ ОБОВ'ЯЗКОВО!

І що найважливіше: ваші страждання залежать ТІЛЬКИ ВІД ВАС!

Я розумію, що далеко не всім сподобається така категорична заява. Дозвольте пояснити й нарешті відповісти на запитання, яке прозвучало на початку розділу.

Успішність більшості задумів і вдале розв'язання більшості життєвих ситуацій залежать від рішень, що їх ми ухвалюємо. І ця криза — не виняток. Тож кожному з нас доведеться приймати рішення, від яких залежить, наскільки вдало ми вийдемо зі складних умов.

Я усвідомлюю, що більшість людей не хоче цього зрозуміти й прийняти, бо звикли йти шляхом найменшого опору, почуватися жертвою непевних часів. Але думаю, у глибині душі кожен із нас розуміє, що саме наші рішення визначають майбутнє — як в особистому, так і в професійному житті.

Тому страждатимете ви чи ні — залежить від вас. Це ваш вибір.

Зараз ви, певно, подумали: «Але, Джоне, а як же мій друг, якого нещодавно скоротили? Він усе робив правильно, але постраждав — і не через своє рішення!»

Так, я розумію.

Але в нього залишається вибір: страждати далі чи рухатися уперед!

Ось як я зазвичай реагую на такі запитання чи твердження (які чую мало не щодня). Я не хочу здатися байдужим до чужого горя. Безумовно, є люди, які страждають не із власної вини.

Але в усіх них є вибір: далі страждати або щось зробити.

Зрозумійте: страждання і труднощі — синоніми!

Я ніколи не говорив, що знайдуться люди, яким ця криза не принесе ніяких ускладнень чи труднощів. Думаю, що якраз навпаки: із труднощами зіткнувся чи зіткнеться кожен із нас. Але «труднощі» — це обставини, які постають перед нами, а «страждання» — це наша реакція, небажання щось робити для подолання цих обставин, потурання проблемам, що нас мучать.

Для людини природно уникати страждань і прагнути задоволення, добробуту, успіху.

Але хто сказав, що це прагнення легко та швидко реалізується на практиці?

Хто переконав людство в тому, що успіх — це стан природний і «безкоштовний» для будь-кого?

Це помилка.

Прагнення до успіху природне. Але досягнення успіху вимагає сил, наполегливої роботи й дисципліни.

І при цьому успіх доступний кожному! Будь-кому, хто готовий докласти зусиль, привчити себе до наполегливої праці й дисципліни.

Але це вже — вибір кожного з нас.

І якщо повернутися до запитання, наведеного трохи раніше, і розібрати його на частини, то моя відповідь на фрагмент про те, що *«ця криза приховує в собі можливості, і кожен із нас здатен їх знайти»*, має стати цілком очевидною: так, можливості є для кожного, але не кожен зможе їх знайти.

А якщо говорити про докази...

Хочу запропонувати вам своє визначення кризи:

«Криза — це поворотний момент, коли компанії, їхні співробітники і керівники приймають рішення про можливості, що відкриваються перед ними».

І звідси — рішення визначають наш шлях виходу з кризи (або використання можливостей). Тому єдиний, з мого погляду, спосіб довести доступність цього шляху для кожного — запропонувати вам готовий список рішень, які може й має прийняти для себе будь-яка людина. У кожного з цих рішень є два результати: позитивний (що веде до можливостей та успіху) та негативний (веде до початку чи продовження страждань). І я переконаний, що в разі прийняття правильних рішень кожен із нас зможе не тільки знайти можливості, але й використовувати собі на користь.

Тому дозвольте мені представити вам свої докази — список **«8 Ключових Рішень в Умовах Кризи»**.

РІШЕННЯ № 1

ЧИ КОНЦЕНТРУВАТИМУ Я СВОЮ УВАГУ Й ЗУСИЛЛЯ НА ПОШУКОВІ МОЖЛИВОСТЕЙ?

Я ніколи не говорив, що подолати цю кризу буде легко. Але якщо ви будете концентрувати свою увагу на пошуку можливостей, а не на переживаннях щодо негативних наслідків кризи, ваші шанси на успіх значно зростуть.

Подумайте ось про що: якщо людина активно й наполегливо щось шукає, її пошуки можуть завершитися успіхом. Але наскільки менші шанси на успіх у того (і лише завдяки «сліпому випадку»), хто навіть не знає, що саме варто шукати? Тому той, хто всі свої сили марнує на хвилювання і переживання, навряд чи знайде позитивні можливості в умовах кризи. А той, хто змінить свій погляд, «перенастроїть» внутрішній компас, запитає в себе: «Що можна зробити?» чи «Що варто змінити в собі або своїй компанії?», — швидше за все, побачить, що навколо просто величезні можливості!

РІШЕННЯ № 2

Я РЕАГУВАТИМУ ЗОПАЛУ ЧИ ПРИВЧУ СЕБЕ ДУМАТИ, ПЕРШ НІЖ ДІЯТИ?

Часто люди приймають поспішні, емоційні рішення з приводу кризових труднощів, що постають у них на шляху. І ці «гарячкові» заходи не приносять нічого, крім проблем і болю. Якщо ви дозволите емоціям і паніці керувати вашими вчинками, ви будете приймати необґрунтовані рішення і втрачати можливості, котрі очевидні «незатуманеному» погляду. Не варто вдаватися до тривалих роздумів — на них просто немає часу в умовах кризи. Привчіть себе брати «хвилинну паузу» на роздуми й обдумувати свій хід

перед тим, як зробити його. В умовах кризи будь-яке необдумане, гарячкове рішення може стати останнім.

РІШЕННЯ № 3

Чи готовий я зануритися в кризу чи й далі дивитимуся на неї «з берега», доки мене змиє хвилею?

Якщо ви не готові «зануритися» в суть і саму гущу кризи, ви просто не зможете її пережити. Що я маю на увазі? Занадто часто я чую від людей запитання про кризу, відповідь на які викликає у них ступор: мене зустрічають «скляні» очі людини, яка заблукала серед безлічі незнайомих термінів і невідомих понять! Я досі не можу звикнути до того, скільки людей — особливо підприємців і топ-менеджерів — не уявляють, як функціонує світова економіка, як побудований бізнес і від чого залежить циркуляція грошових потоків! Я був би радий відкрити дискусію, посперечатися з тими, хто дотримується іншої думки, але марно! Вони просто не розуміють, про що йдеться! Тут мимоволі задумаєшся: чи не безграмотність людства в цих питаннях привела нас до світової економічної кризи?

Тому завдання будь-якої людини, на мій погляд, — з головою зануритися в кризу, розібратися в її перебігу, тримати руку на пульсі... Як? Ось кілька перших кроків.

- **Розберіться з термінами.** Сьогодні винаходять усе нові й нові ділові поняття, про які варто знати. Крім того, багато людей просто не розбираються в певних сферах бізнесу: у фінансах чи інформаційних технологіях. Тут все просто: як можна зрозуміти, про що йдеться, не знаючи жодного з використаних слів?

- **Тримайте руку на пульсі.** Не піддавайтеся загальній паніці і не дозволяйте новинам вибивати вас із колії, але будьте в курсі того, що роблять банки, федеральні резервні системи, члени міжнародних організацій тощо. І, звичайно, будьте в курсі того, що діється на ваших локальних ринках. Усі ці знання стануть хорошим підґрунтям для виважених рішень.
- **Шукайте інформацію в різних джерелах і збирайте найрізноманітніші погляди.** Не обмежуйтеся тільки моєю книжкою, регіональною газетою чи національними інтернет-сайтами. Збирайте дані з різних джерел, як усередині вашого ринку, так і поза ним. Не варто обмежуватися тільки одним типом ідеології чи лише філософією, близькою особисто вам. Зважайте на погляди різних людей. Це дасть вам гармонійніше бачення подій і допоможе робити більш зважені ходи.

РІШЕННЯ № 4

Я буду протистояти чи ховатися?

Сьогодні багато людей «ховають голову в пісок», не бажаючи приймати рішення і сподіваючись, що криза омине їх. Я часто питаю у своїх співрозмовників, як змінилося їхнє життя через нові економічні умови, а у відповідь чую: «Мене це не стосується!» Такий погляд лише відтермінує неминуче падіння з небес на землю.

Будь-кому сьогодні доводиться приймати непрості рішення. І якщо ви зустрінатимете труднощі з гордо піднесеною головою, а не боязко визираючи з-за рогу, приймете складні рішення з благородством, прагненням побудувати, а не зруйнувати, думатимете про добробут дорогих вам людей, то вам вдасться вибратися з цієї кризи швидше і безболісніше.

РІШЕННЯ № 5

Що я виберу — надію чи відчай?

Останні кілька місяців багато країн світу переживають маніфестації і протести проти економічної кризи. Сьогодні багатьма людьми рухають страх, відчай, злість і ненависть. Але подібні емоції не допомагають вибиратися з кризи, вони лише більше затягують у вир безвиході. Набагато продуктивніше реагувати на кризу з оптимізмом, позитивом і співчуттям до людей. Можливості не відкриваються людям, які прагнуть зруйнувати або знищити. Вони доступні лише тим, хто думає про розвиток і творення.

«Але, Джоне, дуже нелегко перемкнутися зі злості на позитив!»
А я й не говорив, що буде легко. Проте зробити це — можливо. Якщо від вас надія не йтиме до тих, хто вас оточує, їм важко буде пережити цю кризу. Не втрачайте можливості стати «маяком» у тумані кризової паніки!

РІШЕННЯ № 6

Я буду ділитися чи економити?

Сьогодні багато компаній намагаються заощадити, якомога більше скоротити витрати. Їх можна зрозуміти. Усі намагаються зберегти те, що є. Але якщо ви настільки загрузнете в економії, що станете схожі на Плюшкіна¹, і ваші друзі, рідні, колеги, співробітники чи клієнти не зможуть отримати від вас ні крихти, коли їм по-справжньому необхідні ресурси, вони покинуть вас і забудуть, як покинула старого скупердя його рідна донька. Так, керувати ресурсами й грішми в умовах кризи необхідно — але не жертвуйте заради цього найважливішим!

¹ Персонаж поеми М. В. Гоголя «Мертві душі».

Коли я пишу про економію, я маю на увазі не лише матеріальні ресурси, а й позитивні емоції, підбадьорення, сподівання. Що більше ви готові ділитися позитивними словами й почуттями, то більше можливостей відкриється вам на шляху з цієї кризи.

РІШЕННЯ № 7

Я БУДУ РОСТИ АБО «ЗАСИХАТИ»?

Нинішня криза відбивається й на особистому житті кожного з нас. Ми можемо сприймати труднощі як привід «загартуватися» і стати сильнішими або як привід плакати за втратами і виявляти свою вразливість. Я від усієї душі закликаю вас: шукайте способи дізнаватися нове, учитися, розвиватися! Цим ви дасте приклад своїй команді, своїм близьким — і вони ростимуть і загартовуватимуться разом із вами, роблячи вашу компанію чи вашу сім'ю сильнішою і згуртованішою перед усіма труднощами.

РІШЕННЯ № 8

Я БУДУ РУХАТИСЯ ЧИ СТОЯТИМУ НА МІСЦІ?

Це рішення, мабуть, найважливіше. Думаю, ні в кого не викликає сумнівів те, що в умовах кризи рухатися слід стрімко. Але «що ми знаємо» і «що ми робимо» — різні речі. І якщо ви будете стояти на місці, безодня кризи просто проковтне вас.

Так, вам доведеться прийняти чимало непростих рішень. І що швидше ви це зробите, то більше матимете шансів на успіх. Але не забувайте про «хвилинну паузу» на роздуми! Саме хвилинну, не тижневу і не місячну. Бо чим довше ми відкладаємо розв'язання проблем, що не дають нам рухатися вперед, тим більшими й серйознішими вони стають.

Прийміть рішення, які дадуть змогу рухатися вперед і відкривати можливості! Не дозволяйте проблемам і стражданням мучити вас. Прийміть рішення та починайте діяти — і ваш успіх стане найкращим доказом того, що будь-яка криза таїть у собі можливості.

АЛЕ ЩО Ж РОБИТИ НА ПРАКТИЦІ?

Можливо, ви думаєте: «Що ж, прекрасно, це все дуже мило. Але що мені робити на практиці? Твої слова, Джоне, не здаються мені відповідними моїй ситуації. Не надто вони практичні...»

Дійсно, цілком справедливе зауваження, яке я часто чую... Як і будь-хто, кому випадало хоч раз у житті давати комусь поради.

Мене все життя дратували люди, які постійно розповідали, «що» треба робити, але мовчали про те, «як» саме цього домогтися. Безліч гуру походжають по сцені, пояснюючи, що можна стати багатим за один день, але ні слова не кажуть про те, що ж для цього потрібно. Безумовно, теорія корисна, але що ж робити на практиці?

Так, я сам — великий прихильник практичних порад, але скажу вам одну **ДУЖЕ ВАЖЛИВУ РІЧ ПРО ПРАКТИЧНІСТЬ**. Раніше я теж думав: багато з того, що я чув, — непрактично. Але потім я зрозумів найважливіший принцип практичності. З віком і досвідом у цьому питанні до мене прийшла справжня мудрість.

Я зрозумів, що людина, яка без кінця повторює у відповідь на кожну пораду: «Це не спрацює» або «Це непрактично», — насправді підсвідомо ніяк не може висловити вголос одну з трьох тез:

1. Я нічого не можу зробити сам.

2. Мені бракує розуму або знань перекласти те, що я почув, на мову власних результатів.

3. Я не хочу брати на себе відповідальність за те, що для досягнення успіху мені потрібно використовувати почуте й самому знайти цим знанням практичне застосування.

Безумовно, так не завжди. Готовий погодитися, багато з того, що сьогодні вам викладають, — непрактична теорія, а часто — узагальні маразм. Але разом із тим, здебільшого, коли хтось каже: «Це не спрацює» або «Це непрактично», — він підсвідомо зізнається: «Я хочу, щоб мою роботу зробили ЗА мене, я сам просто не впраюся, я навіть не знаю, з чого почати».

Ось яку найважливішу думку я хочу донести про «практичність» — думку, яку вам варто пам'ятати протягом читання всієї цієї книжки і вашого поступу в період кризи і після її закінчення.

Якщо ви постійно шукаєте у всьому «практичність», то, за вашим визначенням, жодного разу за всю історію людства не було сказано, написано чи викладено нічого по-справжньому практичного. Чому? Бо «практичність» у загальнолюдському розумінні означає:

«Необхідність ВАМ... так, вам, узяти почуте або прочитане,

ПОТІМ пропустити цю інформацію крізь фільтр того, що ви вже знаєте,

ПОТІМ узяти на себе відповідальність щодо адаптації, виправлення й підлаштування цих знань під вашу конкретну ситуацію,

ПОТІМ самостійно почати діяти відповідно до прийнятих вами раніше рішень».

Ось це — «практичне рішення»!

Отже, запорука практичності будь-якого рішення — ваші дії.

Скажімо відверто — ні в житті, ні в кар'єрі ніхто всю дорогу не буде «тримати вас за ручку», та й не повинен.

Я вам теж не поводитир!

Моє завдання як автора й експерта — вказати вам напрям руху (наскільки мені дозволяє досвід), допомогти зрозуміти цей напрям і підказати, як перекласти нові знання на мову практичних рішень.

А от приймати рішення...

Це ваша робота.

І в цій книжці зібрані насправді найпрактичніші поради. І те, що я пропоную як рішення, — працює! Я це знаю, бо не раз бачив, як люди успішно втілюють мої рекомендації в життя — і роблять це просто зараз.

Пам'ятайте: практичною будь-яку пораду робить лише ваше рішення взяти НА СЕБЕ відповідальність за її втілення в життя.

Адже навіть найнайпрактичніша рекомендація не втілить себе сама, та й допомоги в реалізації багатьох ідей чекати не варто. Ми живемо у світі персональної відповідальності, яка й визначає особистий успіх кожної людини.

І ще одне зауваження, яке стосується застосування знань в умовах кризи. Занадто часто я чую від людей у нинішній ситуації: «Ох, це не спрацює; ми так уже пробували раніше; моя сусідка дотримувалася цієї рекомендації цілий місяць, і нічого не вийшло...» тощо. Найважливіше — зрозуміти, що в умовах нинішньої кризи необхідно вдаватися до НОВИХ кроків, бо більшість заходів, яких ми вживали до настання кризи, нас від неї не врятували — а значить, не були настільки ефективні. Та й взагалі — не бійтеся експериментувати й дивитися на світ по-новому. Беріть за приклад тих, хто цілком переглядає свої стратегії і плани, переписує «правила гри». Щоб зробити «ідеї нового століття» практичними, не чіпляйтеся за минуле, «заскакуйте на підніжку» трамвая змін і будьте готові рухатися вперед разом із тими, хто готовий експериментувати на шляху до успіху.

Тому я хочу попросити вас: приймайте мої рекомендації, беріть на себе відповідальність і **ЗНАХОДЬТЕ** їм практичне застосування!

Пам'ятайте, сказати «це не спрацює» — легко. А взяти певні знання, адаптувати їх під ситуацію і почати діяти — це кредо справжнього професіонала.

Якщо до кінця першого розділу мені не вдасться переконати вас у тому, що:

- **МОЖЛИВО ВСЕ;**
- ви можете рухатися вперед у будь-якій ситуації;
- ви у всьому можете знайти можливості;

- ви самі можете кувати свою долю такою, як захочете;
- ви заслуговуєте на те життя, про яке мрієте;

хай так і буде: спаліть цю книжку і розкажіть усім своїм знайомим про те, як я вас підвів. Але якщо перший розділ запалив у вашому серці хоч іскру надії, тоді обіцяйте мені підтримувати її, дочитати книжку до кінця і, заручившись усіма запропонованими в ній прийомами та інструментами, роздмухати цю іскру в справжнє полум'я і викувати в ньому долю вашої мрії!

Я намагався вдихнути в цю книжку надію — і дуже сподіваюся, що, читаючи її, ви це відчуєте.

Так, я досить жорстко сформулював свою позицію щодо практичності рішень — але тільки тому, що не хочу, аби скепсис чи омани стали перешкодою на вашому шляху до успіху! Не думайте, що я вважаю себе всезнайкою або істиною в останній інстанції, — я просто дуже хочу, щоб ви використовували собі на благо будь-яку крихту корисної інформації, шукали застосування будь-якій поради!

Звичайно, я не думаю, що всі мої поради й системи ідеально підійдуть під будь-яку ситуацію, — але вони можуть стати чудовою точкою відліку для того, хто хоче не тільки вижити, а й досягти успіху — і в кризові, і в мирні часи.

Отже, перейдімо, нарешті, до першого розділу і подивімося, чи справді «Можливо все!»?

РОЗДІЛ 1

ЧИ МОЖЛИВО, ЩО МОЖЛИВО ВСЕ?

НАЙВАЖЛИВІШЕ
ЗАПИТАННЯ

ЄДИНИЙ СПОСІБ ЗРОЗУМІТИ МЕЖІ
МОЖЛИВОГО — ВИЙТИ ЗА НИХ,
ДОСЯГАЮЧИ НЕМОЖЛИВОГО.

АРТУР КЛАРК

Я пам'ятаю, як сам уперше задумався про силу, серйозність і реальність простої фрази з двох слів: «МОЖЛИВО ВСЕ!»

Ці слова я, звичайно ж, у своєму житті чув не один раз. Іноді й по кілька разів на день! У багатьох західних країнах, у тому числі й у Сполучених Штатах, це твердження — фундамент дуже багатьох прав, свобод та ідей. Але коли тобі щось постійно толочать із самого дитинства, ти — з одного боку — мовби всмоктуєш це «з молоком матері», а з іншого — уже не звертаєш на це уваги, перетворюючи могутні слова на буденний зворот. Тому мене й не здивувало, що по-справжньому я зміг розібратися в істинному значенні й реальній глибині цієї фрази лише через багато років.

Для багатьох слова «МОЖЛИВО ВСЕ!» порожні й поверхові, чергове гасло без практичного підтвердження... Що ж, таку позицію цілком можна зрозуміти, особливо в тих, хто сам ще не перейнявся всією глибиною цієї думки. А перейнятися нею може лише той, хто дозволить цій ідеї проникнути аж у глибини свого серця. Ось така гра слів, пані та панове.

«Добре, Джоне, припустімо. Перейнятися, проникнути, і все таке... Але навіщо про це замислюватися? Чи ж мало гасел, які не мають ніякого практичного стосунку до мого життя? Я взагалі вважаю, що в житті досягають успіху лише найщасливіші. Зловиш удачу за хвіст — і буде тобі "Можливо все". А не зловиш — проживеш, як зумієш...»

Що ж, досить справедливе зауваження... Мені теж не раз спадала така думка. Але я як людина практична нічого не приймаю на віру без доказів. Тому в певний момент я вирішив з'ясувати, чи справді удача — настільки важлива складова успіху? І якщо так,

то як «приручити» цю примхливу панночку? Адже кожному з нас хочеться жити так, як ми мріємо, досягати успіху, отримувати задоволення від життя... І якщо ключ до цього (на думку багатьох) — удача, варто розібратися в тому, як вона працює і чи може вона працювати на кожного!

Мої дослідження удачі тривали досить довго, й ось що я з'ясував. Феномен «удачі» обговорюють уже багато-багато років. Їй намагалися дати визначення, її прагнуть вивчити, про неї дискутують уже хтозна-скільки століть. Щодо удачі існує величезна кількість ідей, теорій і думок. За довгі роки було «виведено» і запропоновано величезну кількість дій, звичок, талісманів і ритуалів, які приносять або удачу, або нещастя. Але запитання «Чи є удача запоною успіху?» залишається без відповіді, і дебати тривають досі.

З появою Інтернету кордони моїх пошуків помітно розширилися. Наберіть слово «удача» в пошуковій системі і в перших рядках побачите довжелезні списки речей, які приносять удачу чи навпаки — нещастя. Я склав свій список найпопулярніших із них. Наприклад, удачу приносять:

- п'ятак у черевіку під п'ятою;
- підкови;
- чотирилиста конюшина;
- кроляча лапка (не знаю, яка саме з чотирьох);
- сонечко;
- слони із задерними хоботами;
- щасливе число сім.

Невдачу ж «гарантують»:

- розбиті дзеркала (кажуть, удачі не буде сім років, якщо в таке подивитися);

ТАК ЗВАНА «ТЕХНІКА ВІДСОТКІВ»

Я постараюся пояснити суть цього методу максимально просто — і прошу вас, не лякайтесь наведених нижче таблиць. Вам знадобиться тільки одна з них — просто я вирішив пояснити кожен крок окремо, щоб не виникало плутанини. Припустімо, ви вирішили купити новий телевізор, але ніяк не можете вибрати з декількох варіантів. Саме тут стане в нагоді «Техніка відсотків».

КРОК 1. ВИЗНАЧТЕ ВАРІАНТИ, З ЯКИХ ЗБИРАЄТЕСЯ ВИБИРАТИ

Для прикладу візьмемо 3 вигадані моделі телевізорів:

- 1) «Блакитний екран БЕ-100»;
- 2) «ТВ-5000»;
- 3) «Телеящик Т-2009».

Кожна з цих моделей має свій розмір, колір панелі, ціну тощо.

КРОК 2. ВИЗНАЧТЕ НАЙВАЖЛИВІШІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙБУТНЬОГО ТЕЛЕВІЗОРА

Скажімо, нам у майбутньому телевізорі важливі:

- 1) ціна;
- 2) розмір;
- 3) колір панелі;

4) плаский екран;

5) потужність динаміків;

6) якість передачі кольору.

КРОК 3. ВИЗНАЧТЕ, ЯКИЙ ІЗ ПАРАМЕТРІВ ДЛЯ ВАС ВАЖЛИВИШИЙ, І ВИРАЗІТЬ ВАЖЛИВІСТЬ У ВІДСОТКАХ

Припустімо, для нас найважливіша вартість. Низьку вартість ми оцінюємо в 40 % (зі 100 %) — тобто рішення про вибір на цілих 40 % буде залежати саме від ціни телевізора. Отже, починаємо заповнювати таблицю:

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100	ТБ-5000	Телеящик Т-2009
1. Ціна	40			
2. Розмір	10			
3. Колір панелі	5			
4. Плаский екран	15			
5. Потужність динаміків	5			
6. Якість передачі кольору	25			

КРОК 4. ПОСТАВТЕ ОЦІНКУ КОЖНОМУ З ВАРІАНТІВ ДЛЯ КОЖНОГО З НАЙВАЖЛИВИШИХ ПАРАМЕТРІВ ЗА ШКАЛОЮ ВІД 1 ДО 10

Наприклад, ідеальною у вашому бюджеті вважається ціна не більше 17 500 грн. «Телеящик Т-2009» коштує 17 500 грн — це заслуговує оцінки в 9 балів із 10 можливих.

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100		ТБ-5000		Телеящик Т-2009	
1. Ціна	40	5		8		9	
2. Розмір	10	9		2		6	
3. Колір панелі	5	9		5		7	
4. Плаский екран	15	3		9		5	
5. Потужність динаміків	5	6		10		7	
6. Якість передачі кольору	25	8		8		8	

КРОК 5. ПЕРЕМНОЖТЕ КОЖНУ З ОЦІНОК НА ВАЖЛИВІСТЬ КОЖНОГО З ПАРАМЕТРІВ У ВІДСОТКАХ

Наприклад, «Блакитний екран БЕ-100» за характеристикою «Ціна» отримує: $5 \times 0,4 = 2$.

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100		ТБ-5000		Телеящик Т-2009	
1. Ціна	40	5	2	8	3,2	9	3,6
2. Розмір	10	9	0,9	2	0,2	6	0,6
3. Колір панелі	5	9	0,45	5	0,25	7	0,35
4. Плаский екран	15	3	0,45	9	1,35	5	0,75
5. Потужність динаміків	5	6	0,3	10	0,5	7	0,35
6. Якість передачі кольору	25	8	2	8	2	8	2

КРОК 6. ДОДАЙТЕ ОТРИМАНІ БАЛИ ПО КОЖНОМУ З ВАРІАНТІВ

«Блакитний екран БЕ-100»: $2 + 0,9 + 0,45 + 0,45 + 0,3 + 2 = 6,1$.

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100		ТВ-5000		Телеящик Т-2009	
1. Ціна	40	5	2	8	3,2	9	3,6
2. Розмір	10	9	0,9	2	0,2	6	0,6
3. Колір панелі	5	9	0,45	5	0,25	7	0,35
4. Плаский екран	15	3	0,45	9	1,35	5	0,75
5. Потужність динаміків	5	6	0,3	10	0,5	7	0,35
6. Якість передачі кольору	25	8	2	8	2	8	2
		6,1		7,5		7,65	

КРОК 7. ВИБЕРІТЬ ВАРІАНТ, ЯКИЙ НАБРАВ НАЙБІЛЬШУ КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА НАЙВАЖЛИВІШИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

У результаті такого аналізу виходить, що модель «Телеящик Т-2009» — оптимальний варіант, що найповніше відповідає усім зазначеним найважливішим параметрам. Друге місце з мінімальним відривом посідає телевізор «ТВ-5000», який також можна придбати.

ВПРАВА НА КРЕАТИВНІСТЬ

