

7. Шестой шаг к богатству: ПЛАНИРОВАНИЕ

Посвящение в мистическую тайну "мозгового центра". Найдите для себя наилучшее поле деятельности, и Вы будете руководить и делать большие деньги в потрясающе короткие сроки.

Вы уже поняли, наверное, что любые человеческие достижения начинаются с желания. Из абстрактного желание становится конкретным в "мастерских воображения", где и составляются планы по претворению желаний в действительность.

В главе о желании Вы получили информацию о том, как желание денег превращается в собственно деньги. К этой цели ведут шесть Ясных, практических шагов. Один из этапов - формирование четкого, реально выполнимого плана (или планов), посредством которого можно осуществить задуманное.

Перейдем к подробному изложению такого плана:

1. Возьмите в союзники столько людей, сколько Вам нужно для создания и осуществления Вашего плана (или планов), - используйте принцип "мозгового центра", описываемый далее. Абсолютно существенно Ваше внутреннее согласие с этой рекомендацией. Не пренебрегайте ею.
2. Прежде чем Вы образуете альянс интеллектуалов, определите, какие выгоды получит каждый член Вашей группы от участия в этом союзе и что Вы ему можете предложить. Никто не будет работать с Вами бесконечно без компенсации за свой труд. Ни один разумный человек не пригласит другого для работы и сам не будет ожидать такого приглашения без надежды на адекватное вознаграждение, хотя оно не всегда может быть измерено деньгами.
3. Договоритесь встречаться с членами "мозгового центра" не реже двух раз в неделю и даже чаще, если это возможно, до тех пор, пока сообщая Вы не составите план, который в наибольшей степени устраивал бы Вас.
4. Сохраняйте гармонию в Ваших отношениях с членами интеллектуальной группы. Если Вы не можете в точности выполнить эту рекомендацию, будьте готовы к неудаче в любой момент. "Мозговой центр" не может существовать без совместимости всех его участников.

Держите в уме следующие вещи:

1. Вы занимаетесь делом огромной для Вас важности. Для того чтобы быть уверенным в успехе, Вы должны иметь безошибочный план действий.
2. Вы должны привлечь на Вашу сторону и в Ваших целях опыт, образование, природные способности и воображение других людей. Любому человеку, достигший впечатляющих успехов в бизнесе, следовал методу, описанному Выше.

Достаточного опыта, образования, способностей, знаний, необходимых для того, чтобы преуспеть, нет ни у кого ! Какой бы план Вы ни выбрали, все равно он будет плодом коллективного разума. Вы можете быть создателем плана в целом ли, в части ли его, но проследите за тем, чтобы он прошел экспертизу "мозгового центра".

На ошибках учатся

Если первый же план провалится, не беда; замените его другим. Если и этот новый план не оправдает Ваших надежд, опять же не спешите отчаиваться, а садитесь за разработку следующего проекта и ищите нетривиальные решения - пока план не заработает. Именно на этом этапе многие отступают из-за отсутствия настойчивости. Помните: если план не осуществляется, то вместо того, чтобы понапрасну расстраиваться, надо заменить его другим. Вот и вся хитрость !

Большинство неглупых людей не может обойтись без плана, какой бы предпринимательской деятельностью они не занимались. Главное, чтобы этот план был реальным и жизнеспособным. И не бойтесь начинать все сначала.

Временная неудача означает только одно - в Вашем проекте что-то не

так. Миллионы людей всю жизнь не могут выбраться из бедности и даже нищеты только по одной причине: из-за отсутствия хорошо продуманного плана. Ваши достижения целиком и полностью зависят от глубины его разработки.

Человека нельзя принудить к отступлению, если он не сдается сам - и прежде всего в своем собственном сознании.

Джеймс Дж. Хилл терпел неудачу за неудачей, пытаясь умножить капитал, необходимый для строительства железнодорожной магистрали Восток - Запад.

Но временные поражения он сумел-таки обратить в победу и сделал это с помощью новых проектов.

Генри Форд тоже столкнулся, казалось бы, с непреодолимыми трудностями, притом не в самом начале своей "автомобильной" карьеры, а на вершине ее. Однако он продумал все заново от начала до конца, составил другой план и пришел к новой финансовой победе.

Когда мы говорим о людях, разбогатевших, как нам кажется, в одночасье,

мы абсолютно не замечаем тех временных неудач, которые им пришлось преодолеть задолго до того, как улыбнулось счастье.

Никто из последователей этой философии не должен тешить себя надеждой разбогатеть, не пройдя через полосу "временных неудач".

Когда такая полоса наступает, - это сигнал, что Ваш план недостаточно глубок. Надо все взвесить и без предрассудков, спокойно вновь устремиться навстречу желанной цели.

Если Вы бросаете дело, не достигнув ее, то скорее всего Вы просто лентяй. Ленивый никогда не победит, а победитель не может быть ленивым. Запомните это на всю жизнь, а лучше напишите крупными буквами на листке бумаги и повесьте так, чтобы Вы могли видеть его перед отходом ко сну и каждое утро, настраиваясь на работу.

Подбирая интеллектуальную группу, попытайтесь остановить выбор на тех, кто не делает трагедии из временных неудач.

Некоторые люди совершенно уверены в том, что только деньги делают деньги. Это далеко не так ! Лучше всего поможет преуспеть заряд желания, который нетрудно преобразовать в его денежный эквивалент, основываясь на изложенных здесь принципах. Деньги сами по себе - всего лишь косная материя. Деньги не думают, не двигаются и все время молчат, но у них прекрасный "слух": стоит их позвать, как они не замедлят Явиться пред Ясные очи страждущих звона монет !

Продать можно все

Для успеха в любом деле существенным Является разумное планирование.

Ниже следуют подробные инструкции для начинающих карьеру с предложения своих услуг. Продаются как услуги, так и нетривиальные идеи. Когда нет другой собственности, что может быть лучше идей и способностей ? Продайте-ка их получше ! Все огромные состояния начинались именно с этого.

С чего начинается руководство

Вообще говоря, человечество делится над два типа людей. Первый тип - лидеры, второй - исполнители. С самого начала Вы должны решить, в чем Ваше призвание

- управлять или исполнять. Разница в доходах бывает колоссальной.

Исполнители не имеют достаточно оснований претендовать на такое же вознаграждение.

Но они часто делают ошибку, считая, что с ними поступают несправедливо.

Быть исполнителем совсем не зазорно. С другой стороны, здесь нечем гордиться. Большинство из тех, кто нынче руководит, начинали в должности исполнителей. Они стали хорошими руководителями только потому, что были умными исполнителями. За малыми исключениями те, кто не может с должной сообразительностью исполнять решения, не станут и квалифицированными руководителями. И наоборот, изобретательные исполнители обычно в очень короткие сроки проявляют

себя и учатся принимать самостоятельные решения. Умный исполнитель имеет ряд преимуществ. И кроме того, всегда можно набраться ума-разума у лидеров.

Одиннадцать секретов управления

Важнейшие особенности управления:

1. Смелость и решительность: они базируются на знании самого себя и того дела, которому Вы посвятили жизнь. Ни один исполнитель не хотел бы работать под руководством не очень смелого и неуверенного в себе лидера. Ни один умный исполнитель не будет долго терпеть такого руководителя.
2. Самоконтроль. Человек, не контролирующий себя, не сможет контролировать и других. Самоконтроль - прекрасный пример для исполнителей, которые в меру своего разумения стремятся подражать руководителю.
3. Острое чувство справедливости. Не обладая им, руководитель лишается уважения со стороны подчиненных и утрачивает моральное право командовать.
4. Четкость решений. Человек, колеблющийся в своих решениях, демонстрирует неуверенность в себе, значит, он не может руководить достаточно успешно.
5. Соосность планов. Преуспевающий руководитель планирует свою работу и работает над планом. Руководитель, действующий на авось, без Ясных практически осуществимых планов, плывет по течению, как парусник без парусов и штурвала. Рано или поздно он напорется на скалы.
6. Привычка работать "сверхурочно". Одна из обязанностей, возлагаемых на себя руководителем добровольно, - готовность работать больше, чем он требует от подчиненных.
7. Привлекательность личности. Небрежность и неряшливость никогда не приведут Вас к успеху. Лидерство требует уважения к себе. Исполнители перестают уважать руководителя, не следящего за собой и своей репутацией.
8. Сочувствие и понимание. Удачливый руководитель сочувствует своим подчиненным и всегда может прийти к согласию с ними. Более того, он должен уметь понимать их проблемы.
9. Совершенное владение предметом и ситуацией. Руководитель знает дело как свои пять пальцев.
10. Готовность взять всю ответственность на себя. Преуспевающий руководитель всегда должен быть готов взять на себя ответственность за ошибки и упущения подчиненных. Тот, кто пытается извернуться, переложить ответственность на других, как правило, не долго остается на высокой должности. Если кто-то из подчиненных совершает ошибку или обнаруживает свою некомпетентность, руководитель должен считать, что это его ошибка и его личная некомпетентность.
11. Сотрудничество. Руководитель должен понимать и применять принцип совместных усилий и воспитывать у подчиненных способности к сотрудничеству. Для управления нужна энергия, а ее дает сотрудничество.