

13. Неуверенность в принятии решений. Тот, кто сразу принимает верное решение, но быстро отказывается от него, попросту слабак. А кто не может прийти ни к какому решению - еще больший слабак. Он меняет решения еще чаще. Нерешительность и промедление - близнецы-братья. Там, где есть место одному из них, непременно найдется место и для другого. Убейте эту парочку, прежде чем она сможет затащить Вас на бойню, где хлещет кровь неудачников.

14. Какой-нибудь один или несколько из шести признаков страха (см. последнюю главу этой книги - шесть признаков страха анализируются там !). Вы не сможете действовать достаточно плодотворно в выбранном направлении, если не сумеете полностью и безоговорочно преодолеть их.

15. Неудачный брак. Это довольно распространенная причина неуспеха. Отношения в браке как самые близкие, самые тесные между людьми, поскольку касаются интимных сторон жизни, непременно должны быть гармоничными. Иначе неудача не заставит себя ждать. Более того, сам выбор супруги (супруга) может быть формой неуспеха, приносящего только бедность и несчастье и уничтожающего последние следы честолюбия.

16. Сверхосторожность. Те, кто не использует свой шанс, довольствуются затем объедками с царского стола. Сверхосторожность плоха в той же степени, как и неразборчивость. Следует беречься от обеих крайностей. Жизнь обычно сама предоставляет шанс.

17. Неудачный выбор партнеров по бизнесу. Это одна из наиболее распространенных причин неуспеха. Если же Вы продаете свои личные услуги, Вашего будущего работодателя необходимо выбирать не вслепую. Он должен быть, во-первых, умным, а во-вторых, преуспевающим, только тогда его пример будет вдохновлять Вас. Ведь мы стремимся подражать тому, с кем теснее всего связаны общим делом. Нанимайтесь на работу к тому, кто без всякого сомнения стоит этого.

18. Предрассудки и предубеждения. Предрассудок - одна из форм неуспеха.

На человеке с предрассудками всегда лежит печать невежественности.

Преуспевающий человек свободен в мыслях и ничего не боится.

19. Неудачный выбор профессии. В деле, не доставляющем Вам никакого удовольствия, преуспеть невозможно. Если Вы продаете свои услуги, важнейшим этапом в Вашей деятельности становится выбор занятия, профессии, должности и так далее. Одним словом, такого дела, в которое

Вы могли бы погрузиться с головой, которому могли бы отдавать себя целиком, без остатка.

20. Недостаточная концентрация усилий. Пострел, который всюду поспел, протянет недолго. Нельзя успевать сразу и везде.

Сконцентрируйте усилия на основной и четко определенной цели.

21. Привычка к неоправданному мотовству. Расточительство никого никогда не приводило к успеху, поскольку оно всегда находится по соседству со страхом нищеты. Приучайте себя к бережливости: откладывайте какую-то часть Ваших доходов. Деньги в банке - вот основание для прочной уверенности в себе. Если у человека нет денег, он часто бывает вынужден соглашаться на то, что ему дают, и соглашаться с благодарностью.

22. Отсутствие энтузиазма. Попробуйте чего-нибудь добиться без энтузиазма, а мы посмотрим на Вас ! Кроме того, нет ничего заразительнее энтузиазма, и человек, обладающий им, вхож по преимуществу в самые разные группы людей и коллективы.

23. Нетерпимость. Человек, ущербный по отношению к каким-либо вещам, "твердолобый", как иногда говорят, редко поднимается высоко.

Нетерпимость означает только одно - что человек перестал усваивать новые знания. Наиболее разрушительные виды нетерпимости связаны с различием в политических, расовых и религиозных убеждениях.

24. Неспособность к сотрудничеству. Многие люди теряют свое место, положение, должность и т.д. только потому, что не умеют работать с другими. Данная причина чаще всего встречается в сочетаниях с другими ошибками. Хорошо информированный предприниматель и руководитель не выносит этого недостатка у своих подчиненных.

26. Обладание состоянием, которое ты не заработал собственным потом (особенно это относится к богатым наследникам). Незаслуженное обладание богатством шаг за шагом становится фатальным - успеха не было и, значит, успеха не будет ! Неожданное богатство опаснее, чем нищета.

27. Умышленная бесчестность. Берегите честь смолоду ! Потерять ее ничего не стоит. Бывает, правда, что человеку ничего не остается и под давлением обстоятельств или из-за боязни катастрофических убытков он начинает ловчить и выкручиваться. Это особый случай. Но тем, кто осознанно вступил на этот путь, надеяться не на что. Рано или поздно тайное все равно станет Явным, и можно на всю жизнь потерять репутацию, не говоря уже о свободе.

28. Самомнение и тщеславие. Эти качества видны издали и, как сигнальные огни, предупреждают всех остальных - держитесь подальше от этого человека ! Успех, конечно, может улыбнуться ему, но он все равно обречен.

29. Гадание на кофейной гуще вместо обдумывания фактов. Большинство людей слишком безразличны, ленивы и нелюбопытны к фактам, которые следует взвесить и обдумать. Они предпочитают чье-нибудь "мнение", чаще всего основанное на предположении или слишком простом, поверхностном суждении.

30. Отсутствие денег: это довольно распространенная причина неуспеха среди тех, кто начинает без тылов и поддержки, а в случае ошибки не застрахован от крупных неприятностей. Если можете, обязательно сначала заручитесь поддержкой или скопите деньги для того, чтобы успеть устранить ошибки и заработать приличную репутацию в мире бизнеса.

31 - 33. Эти пункты мы предлагаем Вам заполнить самим, если у Вас есть какая-то особенная причина, помешавшая Вам стать миллионером. Вот эти тридцать три несчастья, которые и составляют трагедию жизни, известную всякому, кто пытался, но падал и ошибался. Если этот список ничего не дает Вам, попросите кого-нибудь из близких людей, кто знает Вас достаточно хорошо, пусть он разберет вместе с Вами все, пункт за пунктом, и не пытайтесь строить из себя обиженного человека ! Но может быть, кому-то удобнее делать это в одиночку. Большинство людей не могут увидеть себя со стороны, как видят их другие. Может быть, Вы не из таких.

Сам себе реклама ?

Пожалуй, одно из древнейших восклицаний человека: "Познай себя !"

Если Вы успешно торгуете, Вы должны знать особенности торговли до самой последней мелочи. То же справедливо и по отношению к рынку личных услуг. Вы должны знать свои слабости, чтобы быть в состоянии преодолеть их или полностью уничтожить. Вы должны знать свою силу, поскольку, продавая услуги, лучше иметь представление, как привлечь внимание к своим достоинствам.

Но познать самого себя можно, только если очень хорошо порыться в самом себе

и провести точный анализ.

Невежество по отношению к себе продемонстрировал один молодой человек,

просивший места у очень известного бизнесмена. Поначалу он произвел весьма хорошее впечатление. Но оно полностью испарилось после того, как менеджер спросил у кандидата, какое бы жалованье его устроило.

Тот ответил, что не думал о конкретной сумме (см. об отсутствии Ясных целей в жизни). Менеджер на это сказал: "Мы будем платить Вам столько, сколько Вы стоите, и дадим Вам неделю испытательного срока". " = не могу согласиться, - отвечал кандидат, - поскольку получаю больше, чем того стою, на прежнем месте".

Запомните на всю жизнь: если Вы обсуждаете жалование на Вашей нынешней службе или ищете другую работу, Вы всегда должны быть уверены в том, что стоите больше, чем получаете в данный момент. Одно дело - хотеть денег (и каждый ведь хочет их больше), но совершенно другое дело - стоить больше ! Многие люди путают свои потребности со своими возможностями. Ваши финансовые запросы не имеют ничего общего с тем, чего Вы стоите. Последнее полностью зависит от Ваших способностей в предоставлении услуг или в Ваших организаторских талантах, если Вы можете и других побудить к тому же.

Каковы Ваши условия ?

Если Вы продаете свои услуги, то подведение итогов за год, с тщательным самоанализом, для Вас так же существенно, как инвентаризация в конце года для торговца. Более того, ежегодный анализ позволит снизить количество ошибок и повысить самоотдачу, воспитывая нужные качества. Вы сразу же заметите, продвинулись Вы, стоите ли на месте или опустились на несколько ступенек. Естественно, преуспевающий человек всегда служит хорошим примером. Ежегодный анализ позволит увидеть все Ваши успехи и если в чем-то есть прогресс, то каков он на деле. Если Вы хотите преуспеть в продаже своих услуг, то ежегодное движение вперед, даже очень медленное, жизненно необходимо.

Вы можете заняться подведением итогов в самом конце года, чтобы иметь возможность поздравить себя с какими-нибудь достижениями, хотя бы и мысленно. Помочь Вам в таком самоанализе призваны вопросы, которые Вы найдете ниже. Просмотрите их, и пусть кто-нибудь, кто не позволит Вам обманывать самого себя, проверит ответы.

Двадцать восемь вопросов тет-а-тет

1. Добился ли Я тех целей, которые ставил перед собой в этом году (Вы можете ежегодно ставить себе какую-нибудь задачу как часть Вашей самой главной цели в жизни) ?
2. Смог ли Я оказать свои услуги с максимальным профессионализмом, или качество их еще можно улучшить ?
3. Смог ли Я оказать такое количество услуг, на которое способен ?
4. Было ли мое поведение безупречным во время сотрудничества с другими людьми ?