

БИБЛИОТЕКА  PIO GLOBAL

Ричард Паркс
Кордок

АПГРЕЙД МЫШЛЕНИЯ

Взгляд на бизнес с высоты 10 000 метров



АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Ричард Паркс Кордок
**Апгрейд мышления: Взгляд на
бизнес с высоты 10 000 метров**

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4236655*

*Апгрейд мышления: Взгляд на бизнес с высоты 10 000 метров / Ричард Паркс Кордок; Пер.
с англ.: Альпина Бизнес Букс; Москва; 2006
ISBN 978-5-9614-2243-6*

Аннотация

Считается, что успешные бизнесмены обладают чем-то, что выделяет их из толпы, — неким «волшебным геном», секретом или особым даром. Но это миф. Все дело во вполне доступном, простом и последовательном типе мышления этих людей — «мышлении миллионера». Его можно изучить, разложить по полочкам и научиться использовать.

Книга написана на основе реальных событий. В диалоге двух ее героев автор раскрывает ряд несложных, но крайне важных принципов, необходимых для достижения успеха в бизнесе, и показывает, как каждый может овладеть ими.

Издание рассчитано на начинающих предпринимателей, студентов, а также всех тех, кто задумывается о создании собственного бизнеса или интересуется вопросами коммерции.

Содержание

Предисловие к русскому изданию	5
Выражение благодарности	6
Введение	7
Предисловие	9
Глава первая	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Ричард Паркс Кордок

Апгрейд мышления: Взгляд на бизнес с высоты 10 000 метров

MILLIONAIRE UPGRADE

Lessons in success from those who
travel at the sharp end of the plane

Richard Parkes Cordock

Предисловие к русскому изданию

Уважаемые читатели!

Вы держите в руках еще один бестселлер из серии «как стать миллионером». Издания, принадлежащие к этому жанру, пользуются огромной популярностью во всем мире. Данная книга также не является исключением. Ответ на вопрос «почему они популярны» лежит на поверхности – рекомендации, изложенные в них, действительно помогают. И не слушайте тех, кто говорит, что это не так.

А помогают они потому, что, когда мы вдумчиво и внимательно, выполняя упражнение за упражнением, читаем такие книги, мы учимся мыслить иначе. Эта литература раздвигает рамки привычных, отработанных ментальных схем, которые стали нашим «вторым я». Конечно, старые добрые схемы доказали свою жизнеспособность и позволили нам стать тем, кем мы стали (и, кстати, заработать деньги на приобретение этих книг, которые, несомненно, не могут быть предметом первой необходимости).

Да, старые схемы работают. Но до определенного предела. А нам всегда хочется большего. Но для того, чтобы это получить, надо изменить, прежде всего, собственные мысли и внутренние убеждения. Конечно, в привычном мире всегда чувствуешь себя увереннее и комфортнее. Начинать думать (не говоря уж о том, чтобы поступать) по-новому – страшно. Но именно тот, кто преодолел страх, кто почувствовал восторг от появления новых возможностей, кто поверил в свои силы и с радостью принял вызов неизвестности, тот и становится победителем!

Я верю, что читатели этой книги – люди именно такого сорта.

Приятного Вам чтения!

С уважением,

Андрей Успенский,

Генеральный директор

PIOGLOBAL ASSET MANAGEMENT

Выражение благодарности

Я хотел бы от всей души поблагодарить всех, кто поддерживал меня и помогал мне в последние несколько лет, когда я отправился в новое для себя путешествие в мир предпринимательства.

Хочу особо поблагодарить своего отца, который убедил меня написать эту книгу и всегда был рядом.

Благодарю Анну Раштон и Нуалу Мюллен за то, что они помогли мне советами по написанию книги; Джона Мозли из Capstone Wiley и Саймона Бенхэма из Mayer Benham, с помощью которых эта книга увидела свет.

Я также хотел бы поблагодарить Саймона Вудроффа, сэра Тома Хантера и сэра Ричарда Брэнсона, которые вдохновили меня на написание этой книги, а также всех остальных предпринимателей и специалистов, у которых я брал интервью для «Курса МВА для миллионеров». Без их помощи книги «Апгрейд мышления: Взгляд на бизнес с высоты 10 000 метров» никогда бы не существовало.

Спасибо Наполеону Хиллу, которому принадлежит идея подобных изданий.

Я благодарен Джорджу Замбартасу, который дал мне возможность начать выступать с лекциями и практически вынудил меня по-новому взглянуть на свой материал. Моя искренняя признательность Джейсону Мерфи, с чьей помощью зародилась идея сюжета этой книги, и Филипу Аллену за идею акронима.

Особое спасибо моей любимой жене Джейн за терпение и веру в меня и дочери Амелии, которая просила рассказать эту историю всем (но только тем, кому она нужна).

Введение

История, которую вы собираетесь прочитать, как и все хорошие истории, основана на реальных событиях. Джейсон Мерфи, родственник автора, получил более комфортное место в самолете, направлявшемся в Австралию, где он должен был начать новый бизнес. Удивительным образом он оказался на месте 1В рядом с сэром Ричардом Брэнсоном, который во время полета поделился с молодым предпринимателем своими мыслями.

Герои имеют реальных прототипов. Прежде чем написать эту книгу, я провел интервью с 50 миллионерами, самостоятельно заработавшими свои состояния, и с ведущими специалистами в сфере менеджмента. Я создал «Курс МВА для миллионеров» – обучающую программу на основе аудиоматериалов для владельцев бизнеса и будущих предпринимателей. Мудрые мысли и идеи книги «Апгрейд мышления» взяты из этой программы, а вымышленный персонаж Майкл излагает обобщенную информацию, содержащуюся в интервью.

На образ Майкла особенно повлиял Том Хантер, предприниматель, которого интервьюировали, чтобы создать «Курс МВА для миллионеров», и один из богатейших людей Шотландии. Том начал с того, что вскоре после окончания школы стал торговать спортивной обувью с багажника автомобиля, и со временем продал свой бизнес за 280 млн фунтов стерлингов. В настоящее время его состояние превысило 500 млн фунтов стерлингов. В 2005 г. королева Великобритании отметила заслуги Хантера в области предпринимательства и образования, и он получил дворянский титул.

Том Хантер считает образцом для подражания предпринимателя Эндрю Карнеги (в свое время – одного из богатейших людей в мире), который был великим филантропом. Он не только заработал огромное состояние, но еще и основал 2509 библиотек во всех англоязычных странах мира. Сэр Том пошел по стопам Эндрю Карнеги и стал одним из величайших британских филантропов, который уже потратил на различные предпринимательские и образовательные инициативы 100 млн фунтов стерлингов из своего личного состояния.

Впрочем, Эндрю Карнеги оставил после себя не только деньги и библиотеки. Он признавал, что опыт, полученный им при составлении капитала, важнее денег, поэтому сделал так, чтобы этот опыт и знания не были утеряны после его смерти. Карнеги поручил молодому журналисту Наполеону Хиллу проанализировать жизнь миллионеров, самостоятельно добившихся успеха, и лидеров своего времени, чтобы выявить ряд правил, которым следуют успешные люди. Книга Хилла «Думай и богатей» считается трудом жизни автора, ее знают и уважают во всем мире.

Именно «Думай и богатей» вдохновила меня начать исследование с целью обнаружить общие черты, свойственные современным миллионерам, добившимся успеха с помощью предпринимательской деятельности. И не случайно служащего, давшего Тому лучшее место и «волшебный билет в будущее», зовут Эндрю – это в память об Эндрю Карнеги.

Образ Тома напоминает мне меня самого. Отчасти потому, что в начале книги он чувствует себя точно так же, как когда-то чувствовал себя я (и тысячи других разочарованных работников, находящихся в подобном положении). В книге описан путь от состояния безнадёжности до момента, когда герой обретает идею для собственного бизнеса. Поскольку я создал «Курс МВА для миллионеров» с нуля и вывел эту программу на рынок, то проверил на себе каждую мысль своей книги и использовал в ней собственный предпринимательский опыт.

Принято считать, что успешные бизнесмены обладают чем-то, что выделяет их среди других людей, каким-то «волшебным геном», секретом или особым даром. Эта книга демонстрирует, и, я надеюсь, вы согласитесь со мной, что все дело во вполне доступном, простом и последовательном типе мышления, которым обладают все эти люди, – «типе мышления

миллионера». Его можно изучить, использовать на практике, а потом поделиться им с другими. Пройдите этот путь и получите удовольствие от путешествия.

Ричард Паркс Кордок

Лондон 2005

Предисловие

По иронии судьбы, учитывая особенности этой прекрасной книги, я пишу предисловие к ней под аккомпанемент бортового радио в самолете. Человек, которого я слушаю, говорит о проницательности Его Высочества шейха Мохаммеда бен Рашида аль-Мактума, наследного принца Дубая.

Мы с членами моей семьи совсем недавно переехали в Дубай и с нетерпением ждем, какие сюрпризы преподнесет нам жизнь.

Я уверен, что для достижения положительных результатов в любом начинании прежде всего нужно составить мысленный образ того, о чем мечтаешь. Это начало всякого успеха, и я был очень рад, когда ко мне обратился Ричард Паркс Кордок, автор книги «Апгрейд мышления». Он знал, как донести эту информацию до других. Я благодарен Ричарду за то, что он попросил меня написать это предисловие.

Я на собственном опыте знаю, какое влияние способна оказать верно выбранная книга, как она может помочь изменить жизнь. Приблизительно десять лет назад мне порекомендовали книгу под названием «Думай и богатей».

«Какой смысл читать что-то, написанное в 1930-е годы», – подумал я тогда. И ошибся! Именно эта книга (которая, как я знаю, вдохновила и Ричарда) помогла мне применить на практике принципы успеха и осуществить мечту всей моей жизни – стать чемпионом мира по снукеру.

После того как я в 2002 г. выиграл этот чемпионат, со мной связался мой бывший преподаватель латыни из школы «Хайбюри гров» в Лондоне. Он попросил меня выступить с речью перед его учениками, чтобы повысить их мотивацию.

На мероприятии присутствовало примерно 120 лауреатов всевозможных олимпиад по различным дисциплинам. Каждому из них я вручал экземпляр вдохновившей меня книги в надежде, что если хоть один из учащихся поймет всю силу и значение изложенных в ней идей, то я помогу навсегда изменить жизнь этого человека.

Без тени сомнения должен сказать, что если «Думай и богатей» перевернула мою жизнь, то «Апгрейд мышления» может точно так же перевернуть вашу.

Если вы уже преуспели в жизни или бизнесе, то знаете многие из принципов, предложенных Ричардом. Если вы только начинаете путь к успеху, то, смею заверить, в этой книге вы найдете все необходимые вам сведения.

- ◆ Чего вы в действительности ждете от жизни?
- ◆ Кем вы хотите стать?
- ◆ Чего вы желаете достичь?
- ◆ Готовы ли вы сами быть творцом своей жизни, чтобы в конечном итоге добиться своей цели?

Если вы не намерены платить за то, чтобы двигаться вперед, то в конце концов вам придется расплачиваться тем, что вы не достигнете своей цели.

Пожалуй, самая важная отправная точка – настоящая любовь к своему делу. Тогда, говоря словами специалиста по мотивации Брайана Трейси, «ваша работа станет игрой, а игра – работой». Вы с удовольствием будете очень много работать, чтобы стать настолько классным специалистом, насколько это только возможно, потому что вы любите свое дело. Это – ваша страсть.

Страсть – это то, чем отличаются успешные предприниматели и спортсмены-победители от остальных людей.

Пожалуй, одна из моих сильных сторон – это упорство. Я верил всем сердцем и был абсолютно убежден, что однажды стану чемпионом мира. Мне потребовалось для этого

целых 17 лет. В ходе достижения своей цели я совершил множество ошибок, но знаю, что каждая из них была совершенно необходима, чтобы в конце концов добиться успеха.

Мы учимся и растем на своих ошибках, становимся сильнее.

Многие падают духом и сдаются, когда терпят неудачу, но это очень важная, поворотная точка! Это момент, когда нужно максимально сосредоточиться, набраться решимости, запастись упорством и верой, потому что именно в этот тяжелый период вы найдете свое «второе я». Вы обнаружите внутри себя человека, который настолько сильно стремится достичь цели, что превращает вас в мощнейший лазерный луч, способный разрушить любое препятствие, стоящее на пути.

Всегда концентрируйтесь на своей цели, а не на препятствиях, и тогда ваши мечты и цели осуществляются.

Когда мне было нужно, чтобы обстоятельства складывались в мою пользу и внутренне я чувствовал себя сильнее, я концентрировался на своей цели.

В психологии есть термин, обозначающий сосредоточение в одной точке желания, веры и любви. Соединяясь, они образуют тот самый неотразимый, мощнейший луч концентрации, который помогает человеку добиться своего.

Чтобы победить в финале Стивена Хендри, безусловного семикратного чемпиона мира и самого удачливого игрока в истории снукера, я сконцентрировал все свое внимание, желание, веру и любовь к жене и детям в «лазерный луч» такой степени, какого мне раньше никогда не удавалось представить. Возможно, это была необходимость, но мне казалось, что в основе лежала любовь. Я знал, как важно было для моей жены, родственников и друзей, чтобы я стал чемпионом мира, и сосредоточился именно на этом.

Такая любовь в сочетании с абсолютной верой в способность достичь своей цели и горячим, всепоглощающим желанием помогла мне взойти на вершину успеха. И позвольте сказать вам, что после всей напряженной работы, досады, крушений, а временами и разочарований сверху открылся совершенно великолепный вид!

Это ощущение я не забуду никогда.

С финансовой стороны победа тоже была значительной, но далеко не такой важной. Я достиг цели всей своей жизни, того, что нельзя купить. Я заплатил вперед, поверил в себя и свои возможности и получил то, что заслужил.

Я уверен, что ничто в жизни не происходит просто так. Я верю в причину и следствие. Ничто не происходит случайно. Пожалуй, самое сложное в жизни – это продолжать двигаться вперед, когда мы не добиваемся успеха, считая, что уже заслужили его.

От жизни можно получить ровно столько, сколько в нее вложишь. Это закон физики, и от него никуда не денешься.

Мне очень нравится строка из одной песни Элтона Джона из альбома *Peachtree Road*, где говорится: «Мы все получаем по заслугам». Думаю, это правильно.

Моя собственная формула успеха выглядит так:

подготовка + шанс + вера = РЕЗУЛЬТАТ.

И результат не может быть лучше или хуже того, что ты заслужил или заработал.

Когда в полуфинале чемпионата мира я победил Мэтью Стивенса, я так живо представил свою победу в финале, что почувствовал себя так, как будто уже выиграл! На меня нахлынула волна уверенности, и в дальнейшем я не потерял хладнокровия, необходимого для победы в матче высочайшего класса.

Однако очень легко попасться в ловушку самодовольства или остаться в зоне личного комфорта. Со мной это произошло в последние два сезона, хотя я и знал о подобной опасности. Но недостаточно знать, что надо делать. Нужно пытаться. Нужно предпринимать серьез-

ные усилия. Нужно расти и учиться, потому что мы не стоим на месте, а сползаем назад, и затем потребуется гораздо большее напряжение, чтобы вернуться на старое место.

Книга «Апгрейд мышления» помогла мне снова сконцентрироваться, и я бы хотел от всей души поблагодарить Ричарда за то, что он вернул меня на верный путь.

Даже если вы прекрасно знаете все принципы достижения успеха, вы будете терпеть поражения, если вам не хватает самодисциплины.

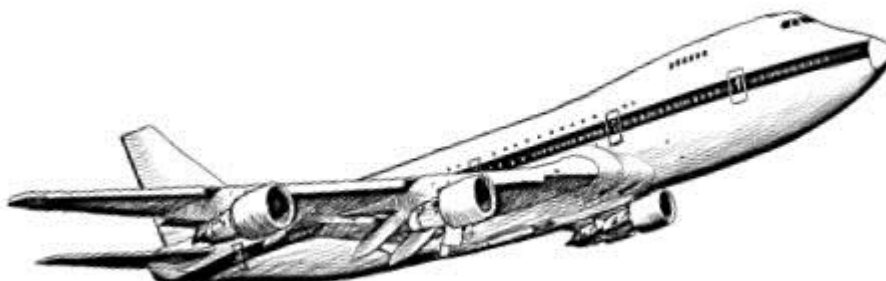
Брайан Трейси прекрасно обобщил эту мысль, сказав: «Делай то, что, по-твоему, нужно делать, когда необходимо и независимо от того, нравится тебе это или нет». Короче говоря, самодисциплина – это цена успеха.

С книгой Ричарда вы отправитесь в невероятное путешествие к самопознанию, но конечный пункт познания будет полностью зависеть от вас, вашей увлеченности, веры, желания и упорства.

В заключение я хотел бы сказать, что, надеюсь, когда-нибудь мы встретимся, и возможно, в аэропорту, и расскажем друг другу о том, какое положительное влияние оказала эта прекрасная книга на нашу жизнь. У нас могут быть разные пункты назначения, но с помощью книги «Апгрейд мышления» мы ВСЕГДА будем лететь одним рейсом!

С наилучшими пожеланиями, **Питер Эбдон**
Сентябрь 2005

Глава первая



Почему вечно так получается, что чем важнее дело, тем скорее ты ухитришься сделать все не так? Том знал, что выехал в аэропорт слишком поздно. Опять закопался: еще один телефонный звонок, судорожные поиски бумаг, относящихся к проекту, последняя чашечка кофе... Расстроенный, он тащился в экспрессе по направлению к терминалу, с беспокойством наблюдая, как неумолимо движется секундная стрелка на часах, и в который раз ругал себя за то, что не вышел из дому пораньше. Регистрация пассажиров заканчивалась за час до вылета, положение было серьезным. Том нервно постукивал ногой, прислонившись к закрытым дверям, и мысленно подгонял состав. Наконец! Двери открылись. Он выскочил первым и ринулся вверх по эскалатору прямо к стойке регистрации.

Пока Том из последних сил неся к стойке, он успел заметить мужчину лет пятидесяти, одетого в дорогой темный льняной костюм и свежую рубашку без галстука. Тот спокойно разговаривал по телефону, что-то записывая серебряной ручкой на последнем номере бизнес-еженедельника. С улыбкой, махнув рукой, незнакомец вежливо отказался от чашки кофе и снова полностью сосредоточился на разговоре.

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.