

# БУДЬТЕ УСПЕШНЫМИ: СОВЕТЫ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ В МИРЕ

---



## Думай, как Безос: секреты успеха от лидера Amazon



Основатель и генеральный директор интернет-ритейлера Amazon Джефф Безос, как и в прошлом году, возглавил рейтинг богатейших людей планеты по версии Forbes. Это единственный человек в списке с двенадцатизначным состоянием, хотя даже он за год «обеднел» на \$18 млрд – с февраля 2020-го акции Amazon вместе со всем американским фондовым рынком просели более чем на 20%.

---

**Джефф Безос назвал одно качество, которое отличает умных людей от всех остальных**



Вы можете быть самыми решительными и увлеченными в мире, но без этой черты вам не достигнуть успеха. Генеральный директор компании Amazon Джефф Безос часто делится опытом с теми, кто подумывает начать свое дело. Он дает отличные советы, содержательные и наводящие на определенные размышления. В частности, недавно на конференции re:MARS в Лас-Вегасе Безос сказал:

*«Люди, которые всегда правы, много слушают и способны менять свою точку зрения, если не владеют достаточным количеством новых вводных. Они просыпаются и переосмысливают вещи, а затем меняют отношение к ним. Если же ваши взгляды меняются редко, вы будете много ошибаться. Люди, которые всегда правы, жаждут поскорее избавиться от своих предрассудков».*

---

Несколько лет назад журналистка Inc.com Джессика Стилман брала интервью у Безоса. Она спросила, как у него получается окружать себя исключительно умными людьми. Безос описал свой подход к выбору окружения особым пониманием слова «умный»:

*«Самые умные среди людей постоянно пересматривают свое понимание и решение проблемы, которую они уже решили. Они открыты для новых мнений, новой информации, новых идей, противоречий и испытаний их собственного стиля мышления».*

---

Практикуя это умение, вы превращаетесь в более чем лучшего бизнес-партнера. Это делает вас лучшим партнером и в романтических отношениях, а также лучшим родителем и лучшим другом.

Поэтому в следующий раз, когда вы услышите идею или мнение, которые кардинально отличаются от ваших собственных, воздержитесь от немедленного отрицания. Вместо этого внимательно выслушайте собеседника, а затем спросите себя:

- Если взглянуть на ситуацию с точки зрения другого человека, почему он считает свое мнение правильным?
- Почему я так уверен в своем мнении? С чем это связано?
- Изменилось ли что-то за последние дни, месяцы или годы, что могло повлиять на мои мысли по этому поводу?
- Если отложить чувства в сторону, что я могу почерпнуть для себя из этой альтернативной точки зрения?

---

Уделив время поискам ответов, вы сможете осознать, что придерживаетесь устаревшего или неполного понимания. Возможно, вы увидите пользу от того, что измените ход своих мыслей. Кроме того, вы можете прийти к выводу, что на этот раз просто оказались неправы, и измените свое мнение. А если и не измените, то уже и так многого достигли.

Демонстрируя готовность посмотреть на ситуацию под другим углом, вы тем самым показываете свою человечность.

Вместо того, чтобы изображать всезнайку, что лишь отталкивает людей, вы воспитываете в себе готовность учиться, а это вызывает уважение у окружающих. Таким образом, вы побуждаете их делать то же самое, когда речь заходит о ваших мыслях и мнении. И это больше, чем просто быть умным – это показатель развитого эмоционального интеллекта.

# СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА:

---

## 1. Принимайте решение, имея 70% информации



Владеть большим количеством информации выгодно. Но Безос добавляет к этому следующее:

«Большинство решений стоит принимать, когда у вас есть 70% информации о том, что вы хотели бы знать. Если вы будете ждать 90% это будет слишком долго».

## 2. Игнорируйте соперничество



Все компании сталкиваются с конкуренцией. Это естественная часть бизнеса. Чаще всего она заставляет вступать их в своеобразное соревнование. В действительности, на первом месте для предприятия должны быть интересы клиента. Такой подход создаёт условия для развития инноваций.

«Клиенты желают чего-то лучшего и обычно даже не знают, чего конкретно. Ваше намерение должно быть направлено на то, чтобы восхитить потребителя и побуждать себя изобретать новое. Ни один клиент никогда не просил Amazon создать программу быстрой доставки Prime, но оказалось, что это то, чего хотят все».

### 3. Окружайте себя настолько хорошей командой, насколько это возможно



У Amazon есть особенные фишки при приёме человека на работу. Потенциальному сотруднику могут задать вопрос в духе «Сколько заправочных станций работает в США?». Никто не знает правильного ответа, но его от кандидата и не требуют. Этот вопрос задаётся, чтобы оценить навыки критического мышления.

«Каждый раз, когда мы нанимаем кого-то, он или она должен поднять планку ожиданий выше. Это позволяет всему коллективу совершенствоваться по мере расширения и обновления» — говорит Безос.



#### 4. Используйте 10%-й шанс



«Если у вас есть 10% вероятность получить 100-кратный возврат средств, делайте такую ставку каждый раз, когда будет возможность».

Это простая математика. Чтобы достичь успеха принимайте смелые бизнес-решения. Вы не всегда добьётесь желаемого, но научитесь вещам, которые помогут достичь высокой прибыли в будущем.

## 5. Не избегайте инноваций



Будучи успешным сейчас, вы не имеете никаких гарантий, что будете успешны в будущем. Предприниматель не может наверняка предположить, что его отрасль останется неизменной. Если вы не станете внедрять инновации, это сделает кто-то другой. И он оставит вас позади.

Сложно представить советы Джеффа Безоса без этого. Потому что он и признал потенциал персонализации электронной коммерции и сосредоточил здесь своё внимание. Так, Amazon достиг успеха и продолжает внедрять новшества, чтобы оставаться актуальным.

## 6. Оставайтесь сдержанным



Бережливость – прямая противоположность современным практикам большого бизнеса. Многие советы Джеффа Безоса проповедовали это с самого начала. Известно, что свой первый рабочий стол будущий миллиардер сделал сам из двери (просто двери были дешевле). И пользовался им даже тогда, когда Amazon стал публичной компанией.

«Достигайте большего с меньшими ресурсами. Ограничения порождают изобретательность, самостоятельность и находчивость. Никто не даёт дополнительных очков и доходов тому, кто увеличивает персонал, раздувает бюджет и расходы».



## 7. Стройте свою культуру



У Amazon есть чёткая корпоративная культура, которая удостоивается и критики, и похвалы. Она не работала бы эффективно в любой компании, но чётко работает в этом случае. Как объяснил Безос в письме акционерам:

«Кто-то, пытаясь обогнать конкурентов, может выбрать одну культуру. Другой же, любящий первопроходцев и изобретателей, тяготеет к иной культуре. К счастью, мир полон множеством высокоэффективных, сильно отличающихся друг от друга подходов. Мы никогда не говорим, что наш метод правильный. Просто он наш».



## 8. Не дайте процессу убить прогресс



Крупные компании легко уходят в такой формат работы, при которой процесс убивает прогресс. Amazon, несмотря на свой размер, всё ещё демонстрирует готовность меняться. Об этом говорят их постоянные тесты и эксперименты с Amazon Prime. Они внедрили бесплатную доставку в течение дня и даже доставку в течение часа через Prime Now. Появилось введение Prime Video и Prime Day.

Предприниматель должен быть готов совершенствовать бизнес и искать инновации, а не давать бюрократическим процессам душировать систему.

## 12. Рассчитывайте на долгосрочный период



«Это всё ради долгосрочной перспективы».

Советы Джеффа Безоса не обойдутся без этого. Такая фраза была в его первом письме акционерам Amazon. По словам предпринимателя, все цели должны последовательно отражать фокус компании на долгосрочной игре. Всё — от инвестиционных решений до планов увеличения штата должно учитываться в «длинных» прогнозах. Разработайте долгосрочный подход. Он поможет принимать более целесообразные действия и добиваться постоянного, а не временного успеха.



### 13. Мыслите шире



Amazon никогда не собирался становиться интернет-магазином книг или онлайн-ритейлером. Просто книги оказались лёгким способом выйти на рынок в тот момент. Для Безоса это было только началом.

В 2000 году он без привлечения общественного внимания основал компанию Blue Origin, которая занимается исследованием космоса, потому что давно мечтал об изучении космических пространств и даже колонизации других планет как запасного варианта Земли.

Подумайте о своих мечтах и сравните их с бизнес-инструментами, которые используете, чтобы к ним приблизиться. Не путайте эти два варианта, но и не выбирайте самый простой из них.

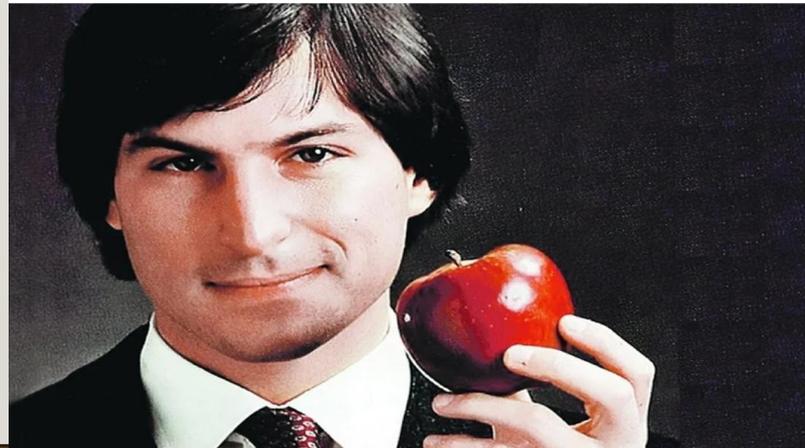


# 10 ЛИЧНЫХ КАЧЕСТВ ЛЕГЕНДАРНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГЛИ ИМ ДОБИТЬСЯ ВЫСОТ

---

## 1. Широкие взгляды

В 1983 Apple выпустила компьютер Lisa. Это устройство стало революцией в мире технологий того времени. Проект стартовал в 1978 году и постепенно разросся до очень амбициозной задачи: создать мощный компьютер с инновационным графическим интерфейсом, пригодный для бизнес-задач.



## 2. Сфокусированность

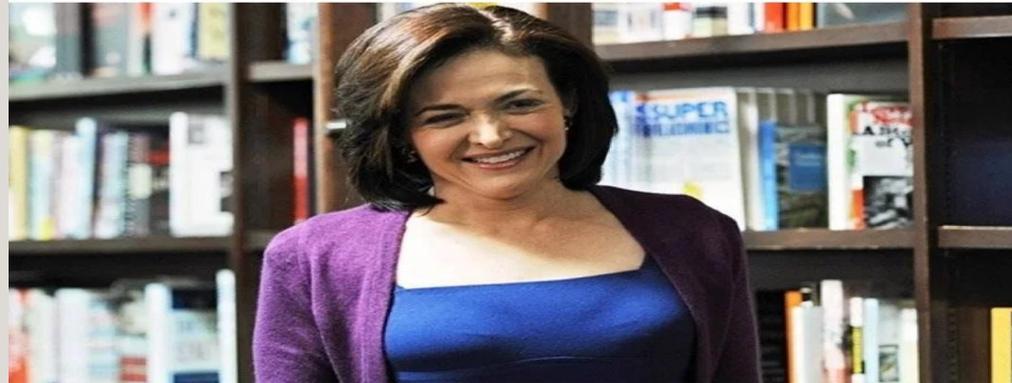
Когда Джефф Безос основал Amazon, он знал, что его компании необходимо будет сфокусироваться на конкретной проблеме, чтобы закрепиться на рынке. В результате его команда стала работать над тем, чтобы сделать Amazon самым большим в мире онлайн-магазином.



В 1999 году в интервью телешоу 60 Minutes Безосу задали вопрос о его рабочем столе – он был сделан из офисной двери. На тот момент Безос уже был миллиардером. Он ответил, что этот стол является «визитной карточкой Amazon, которая отражает их бережливый и экономный подход».

### 3. Влиятельность

Шерил Сэндберг – талантливый и сильный лидер, однако в начале своей карьеры она об этом даже не догадывалась. Во время презентации в Facebook она заявила, что им следует прекратить использовать PowerPoint на собраниях. Члены ее команды прислушались к просьбе и перестали использовать PowerPoint даже во время презентаций для клиентов.



Сэндберг была потрясена, когда узнала, что произошло, и решила ослабить ограничения и позволить сотрудникам пользоваться любыми инструментами.

## 4. Упрямство

Состояние Джека Ма сейчас оценивается в \$35 млрд. Кто бы мог подумать, что до AliExpress ему 30 раз отказывали на собеседованиях. Ма не взяли даже в KFC. Из 24 кандидатов KFC утвердила 23, и Ма был единственным претендентом, не получившим работу.



Однако это сделало его настойчивым. Благодаря упрямству ему удалось успешно запустить Alibaba в 1999 году.

## 5. Скромность

Уоррен Баффет купил в 1958 году скромный домик в городе Омаха, штат Небраска. Сегодня он является одним из самых богатых людей на планете, его собственный капитал оценивается в \$90 млрд. Однако он все еще живет в том же доме, цена которого сейчас составляет 0,01% от его состояния.



Скромность помогла Баффету завоевать уважение у многих бизнесменов, включая Билла Гейтса.

## 6. Осознанность

Рик Рубин – легендарный музыкальный продюсер. Он открыл таких известных музыкантов, как Jay-Z и Джонни Кэш. Все свои профессиональные успехи он приписывает способности к самоанализу.



На протяжении долгих лет Рубин ежедневно медитировал и практиковал множество других техник, которые помогали ему быть спокойным и сфокусированным. Только поэтому он смог обнаружить мировые таланты, которые не разглядели другие продюсеры.

## 7. Умение мыслить, ориентируясь на процесс

Чтобы управлять бизнесом, нужно мыслить, ориентируясь на процесс. Люди, которые просто полагаются на свои инстинкты и креативность, с трудом смогут работать в коллективе. Бывший генеральный директор Intel Эндрю Гроув в своей книге «Высокоэффективный менеджмент» писал о том, как важно действовать, ориентируясь на процесс.



Конечно, успешные люди креативны и умны, однако они также знают, как реализовать идею, разрабатывая процессы, которые мотивируют подчиненных на эффективную работу.

---

## 8. Харизматичность

Харизма – необходимый элемент для эффективной мотивации коллектива. Лидер должен быть харизматичным, однако он не обязательно должен быть экстравертом.

Вдохновлять могут и интроверты. Быть харизматичным – значит уметь хорошо рассказывать истории и проявлять эмпатию. Если вы сможете применять эти навыки на практике, вы сможете возглавить команду и успешно справиться с любой задачей.

## 9. Эмпатия

Хорошие лидеры переживают за тех, кто их окружает. Возьмем, к примеру, основателя и председателя совета директоров Starbucks Говарда Шульца. Шульц настаивал в свое время на том, чтобы сотрудники получали щедрые льготы и преимущества от компании. И он добился своего.



Сейчас Starbucks планирует выплачивать компенсацию за обучение, и все это благодаря эмпатии руководства компании.

## 10. Храбрость

Стив Джобс бросил колледж, чтобы начать собирать компьютеры в гараже родительского дома. Джефф Безос бросил престижную работу в финансовой сфере, чтобы запустить онлайн-магазин. Марк Цукерберг часами занимался разработкой Facebook, вместо того чтобы учиться и готовиться к экзаменам в Гарварде. Говард Шульц бросил работу, чтобы открыть кофейню, просто вдохновившись после деловой поездки в Италию.



Все успешные люди не боятся рисковать, если понимают, что делают что-либо из правильных соображений.

---

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**БУДЬТЕ УСПЕШНЫМИ!**