

**The One Thing. Напрочуд
проста істина, що стоїть за
надзвичайними результатами**

КУПИТИ

Про книгу

Люди використовують просту, але потужну концепцію The ONE Thing, щоб зосередитися на тому, що найважливіше в їхньому особистому та робочому житті. Спрямовуючи свою енергію в одну справу за раз, люди живуть більш повноцінним життям, будують кар'єру, зміцнюють фінансовий стан, покращують фізичну форму, плекають міцніший шлюб та особисті стосунки.

Книга Гері Келлера допомогла понад 3 мільйонам читачів прорватися крізь безлад неорганізованого життя, досягти кращих результатів за коротший час, зменшити стрес, відновити свою енергію. Вона перекладена на понад 40 мов, відзначена 12 книжковими преміями й перебуває у списку найкращих бізнес-книг усіх часів за версією Goodreads.

1 одна справа

7 червня 1991 року Земля зійшла з орбіти на 112 хвилин. Насправді цього не сталося, але мені так здалося.

Я дивився популярну комедію «Міські піжони» (City Slickers), і лункий сміх глядачів розливався кінозалом. Це один із найсмійніших фільмів усіх часів, однак він також містить неочікувані дози мудрості та проникливості. В одній пам'ятній сцені

Керлі, суворий ковбой у виконанні покійного Джека Паланса, і міський шахрай Мітч, якого грав Біллі Кристал, покидають групу, щоб шукати заблудлу худобу. Чоловіки конфліктували протягом більшої частини фільму, але, мандруючи разом, нарешті зближуються за розмовою про життя. Раптом Керлі зупиняє свого коня й повертається в сідлі обличчям до Мітча.

Керлі: Ти знаєш таємницю життя?

Мітч: Ні. Яку?

Керлі: Оце. [Піднімає палець.]

Мітч: Ваш палець?

Керлі: Одна справа. Лише одна. Якщо ти виконуєш її, на всі інші просто начхати.

Керлі: Це, звісно, чудово, але що за «одна справа»?

Керлі: А ось це тобі доведеться з'ясувати.

З вуст вигаданого персонажа до наших вух доноситься секрет успіху. Незалежно від того, чи знали автори про це, чи мимоволі натрапили на той вислів, те, що вони написали, було абсолютною правдою. ОДНА справа — це найкращий підхід для отримання бажаного.

Я зрозумів це набагато пізніше. У минулому я досягав успіху, але тільки тоді, коли нашттовхнувся на перепону,

почав пов'язувати свої результати з моїм підходом. Менш ніж за десятиліття ми побудували успішну компанію з національними та міжнародними амбіціями, але раптом щось пішло не так. Попри всю відданість справі та наполегливу працю, в моєму житті було сум'яття, і мені здавалося, що все навколо розпадається на друзки.

У мене нічого не виходило.

ТРЕБА ЧИМОСЬ ПОСТУПАТИСЯ

На кінці короткої мотузки, моторошно схожої на зашморг, я шукав допомоги і знайшов її в особі наставника. Я розповів йому про свою ситуацію й обговорив виклики, з якими зіткнувся, як особисті, так і професійні. Ми переглянули мої цілі та траєкторію мого життя, і з повним розумінням проблем наставник узявся за пошук відповідей. Його дослідження було ретельним.

Коли ми знову зустрілися, у нього на стіні висіла моя організаційна схема — власне, вид на всю компанію із висоти пташиного польоту.

Наша розмова почалася з простого запитання: «Чи знаєш ти, що потрібно зробити, щоб змінити ситуацію на краще?». Проте я й гадки не мав.

Він сказав, що є тільки одне, що мені варто зробити. Він визначив 14 позицій, які потребували нових людей, і вважав, що з відповідними людьми на цих стрижневих позиціях компанія, робота й моє життя радикально зміняться на ліпше. Я був шокований і сказав, що, на мою думку, для змін потрібно набагато більше.

Він відповів: «Ні. Ісусу треба було дванадцять, а тобі знадобиться чотирнадцять».

Це був переломний момент. Я ніколи не думав, що так мало людей можуть змінити так багато. Було очевидно, що, хоч я і вважав себе зосередженим, рівень моєї

зосередженості був недостатнім. Знайти 14 людей — це, безумовно, найважливіше, що я міг зробити. Тож на основі цієї зустрічі я ухвалив важливе рішення. Я звільнив самого себе.

Пішовши із посади генерального директора, я зробив пошук цих 14 людей своїм основним завданням.

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ